

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Gestire la produzione e il consumo di energia in piccoli edifici industriali e commerciali?

Con **sonnenBatterie 10 pro**

Sei interessato a **sonnenBatterie 10 pro**?
Scrivi subito a vogliosonnen@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 26



CESSIONE CREDITO D'IMPOSTA: IL NO DEL MERCATO

La norma del Decreto Crescita che prevede la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'Ecobonus rischia di mettere in difficoltà distributori e installatori. E la filiera non ci sta.

ATTUALITÀ / PAG. 32



DECRETO FER1: SI PARTE

L'ultimo giorno di settembre vedrà l'avvio della prima procedura finalizzata alla richiesta di incentivi destinati a 500 MW di impianti da fonti rinnovabili in Italia. Per poter accedere ai registri di iscrizione o alle aste occorre inviare domanda sul portale del GSE.

MERCATO / PAG. 44



QUANDO IL FV INCONTRA LA E-MOBILITY

Il 2018 ha registrato un'impennata di immatricolazioni di auto elettriche in Italia (+154%) rispetto all'anno precedente, con conseguente aumento dei punti pubblici di ricarica. Un trend che dà una grande spinta alle colonnine e a tutte le sinergie con il mondo del fotovoltaico e dello storage.

PIÙ CAPACITÀ PRODUTTIVA PER L'ITALIA

INTERVISTA AD ALESSANDRO BARIN, CEO DI FUTURASUN

FOTOVOLTAICO: COME È ANDATO IL 2018

È STATO PUBBLICATO A GIUGNO L'ULTIMO RAPPORTO ATTIVITÀ 2018 DEL GSE IN BASE AL QUALE SI CONFERMA, IN ITALIA, LA PREDOMINANZA NUMERICA DEGLI IMPIANTI RESIDENZIALI (81%) E DELL'INDUSTRIALE SULLA POTENZA TOTALE INSTALLATA.

COMUNI RINNOVABILI: FERLA FRA I PIÙ VIRTUOSI

L'AMMINISTRAZIONE DELLA PICCOLA CITTADINA IN PROVINCIA DI SIRACUSA È RIUSCITA A PORTARE A COMPIMENTO LA REALIZZAZIONE DI SEI IMPIANTI SOLARI AD USO PUBBLICO, DUE DEI QUALI SU EDIFICI SCOLASTICI, PER UN TOTALE DI 301 KW, SENZA REGISTRARE ALCUNA SPESA DI CASSA

COSÌ CRESCONO LE CALDAIE A CONDENSAZIONE

SONO 728MILA LE NUOVE CALDAIE A CONDENSAZIONE INSTALLATE IN ITALIA LO SCORSO ANNO (+9%). A RISCOUTERE IL MAGGIOR SUCCESSO SONO I DISPOSITIVI MURALI DALLA POTENZA INFERIORE AI 35 KW, MENTRE LE GRANDI MACCHINE PER CONDOMINI FATICANO AD AFFERMARSI SUL MERCATO

LONGi Solar



BOS saving



Warranty



Half-cell

Hi-MO **4**

BIFACIAL, STARTING FROM 420W

en.longi-solar.com

Hi-MO **4**

◆ BOS saving

◆ 30-years power warranty

◆ Half-cut cell technology

◆ Available in monofacial: Hi-MO 4m

Scopri il modo più smart di prendere il sole

e.on



**A partire
da 89 €
al mese¹**

120 mesi
TAN 0% TAEG 0%

Scegli E.ON SoleSmart
la soluzione tutto incluso per il fotovoltaico di casa.

- Abbatti i costi per l'energia, guadagnando ogni mese¹
- Hai tutta la garanzia e l'assistenza E.ON
- Riduci gli sprechi rispettando l'ambiente

Vai su **eon-energia.com**
o chiama l'**800 999 777**

#odiamoglisprechi



ALIMENTAZIONE
SEMPRE GARANTITA
AL 100%



Sunny Boy Storage

2.5/3.7/5.0/6.0

L'UNICA SOLUZIONE **SUL MERCATO**
PER L'**INDIPENDENZA ENERGETICA**

le performance più elevate di sempre per un sistema di accumulo da 6 kWh a 30 kWh e installazione con 10 anni di garanzia.

Vieni a scoprire le soluzioni SMA partecipando ai nostri eventi!

Calendario **SOLAR ACADEMY**

30 SETTEMBRE 2019 | MILANO

22 OTTOBRE 2019 | AREZZO

3 DICEMBRE 2019 | TORINO

RESIDENTIAL + MONITORING

15 OTTOBRE 2019 | BARI

SMA ENERGY SYSTEM HOME M + BACKUP

27 NOVEMBRE 2019 | BARI

SOLAR ACADEMY UTILITY



<https://www.sma-italia.com/sma-solar-academy/la-sede-italiana-della-solar-academy.html>

Calendario **WEBINAR SMA**

NEW

12 SETTEMBRE 2019

SUNNY DESIGN WEB

25 SETTEMBRE 2019

SUNNY PLACES

17 OTTOBRE 2019

29 OTTOBRE 2019

SUNNY PORTAL E SMART CONNECTED

12 NOVEMBRE 2019

21 NOVEMBRE 2019

SMA APP 360°

CESSIONE CREDITO D'IMPOSTA: UNA SCELTA SCIAGURATA

DI DAVIDE BARTESAGHI

Diciamolo subito e in modo molto chiaro: il provvedimento che introduce la cessione del credito d'imposta per gli interventi di riqualificazione energetica e di riduzione del rischio sismico, è una norma sciagurata che crea gravi e inutili difficoltà alle piccole e medie imprese e ai professionisti che lavorano in molti settori tra cui quello del fotovoltaico.

In un articolo all'interno della rivista approfondiamo i dettagli di questo argomento. Qui ci limitiamo a ribadire che non ha alcun senso costringere installatori e fornitori a farsi carico del credito d'imposta pari al 50% del fatturato derivante dal proprio lavoro. È una stupidaggine che non ha precedenti. È un intervento a gamba tesa che stravolge il ruolo e la natura dei rapporti di lavoro lungo la filiera.

E ora che succederà? Abbiamo notizia che tantissimi installatori e distributori abbiano alzato una barriera per respingere richieste e commesse che prevedano la cessione del credito d'imposta. Ma ci sono due rischi. Il primo è quello di perdere clientela e lasciare che si rivolga altrove, cioè a grandi aziende dotate di polmoni finanziari per reggere il cambiamento. Questo però comporterebbe una gravissima distorsione del mercato, cioè lo spostamento di quote di mercato effettuato attraverso una legge dello Stato. Pericoloso e inaccettabile.

Il secondo rischio tocca il comportamento dei player del mercato. Non è detto che la barriera alzata da installatori e distributori sia destinata a reggere a lungo. Già si manifesta qualche crepa, concessa da chi ha iniziato a fare buon viso a cattivo gioco e accettare il nuovo modus operandi pur di non perdere lavoro.

In attesa che si possa rimettere mano a questa normativa, e basterebbero poche piccole correzioni per renderla accettabile, va rilevato che le piccole e medie imprese continuano a essere la Cenerentola del sistema economico italiano. Cenerentola in tutti i sensi: sono quelle che reggono il nostro sistema imprenditoriale e generano la maggior parte della ricchezza del Paese, eppure ricevono in cambio un trattamento penalizzante e irrispettoso.

Una recente ricerca della Cgia di Mestre rivela che sono proprio le piccole imprese a farsi carico della parte più importante del gettito fiscale e a sopportare tasse definite "a livelli insopportabili". È una situazione figlia di un'impostazione ideologica da sempre nemica della capacità di intrapresa e sottomessa al potere delle grandi multinazionali e alla loro capacità... persuasiva. In un momento in cui il mercato italiano del fotovoltaico sta accelerando la sua crescita, ci auguriamo che si possa trovare rapidamente una soluzione che permetta al tessuto imprenditoriale di questo settore di restare agganciato allo sviluppo, quello sviluppo che proprio le Pmi del settore hanno preparato in anni di lavoro anche quando le condizioni erano critiche e difficili. Sarebbe gravissimo che fossero altri a raccogliere il frutto di tutto questo sforzo.

CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA: IL MERCATO NON CI STA

La pubblicazione delle istruzioni operative da parte dell'agenzia delle entrate conferma la misura che prevede la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'ecobonus. Ma la filiera del solare è fortemente preoccupata

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 6

NEWS

PAG. 14

COVER STORY

Più capacità produttiva per l'Italia
Intervista a Alessandro Barin

PAG. 22

ATTUALITÀ

Fimer-ABB: un cambio nel segno della continuità

PAG. 24

Gennaio-maggio 2019: in Italia nuovo FV a 187 MW (+22%)

PAG. 34

Storage: dal Friuli un bando da 200mila euro

PAG. 35

Ferla: un Comune dal bilancio "solare"

PAG. 58

MERCATO

Mobilità elettrica e FV: la rete chiama

PAG. 44

APPROFONDIMENTI

Decreto FER1: al via il primo bando

PAG. 32

Bandi storage: quando il dialogo premia

PAG. 36

Fotovoltaico in Italia ambito per ambito

PAG. 38

PPA in Italia: in Sicilia il primo contratto decennale

PAG. 60

Confermato il super ammortamento

PAG. 61

FER e capacity market: due sviluppi incompatibili?

PAG. 62

Australia: sfide e prospettive

PAG. 64

EVENTI

Un nuovo layout espositivo per That's Mobility

PAG. 56

4 aree tematiche per il salone Zeroemission

PAG. 69

CASE HISTORY

Tre (nuovi) al posto di uno

PAG. 65

Zero Gas per una villa di Torino

PAG. 66

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Senec.Cloud Free vale per sempre

PAG. 68

L'efficienza è un gioco di squadra

PAG. 80

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Efficienza energetica: nel 2018 in Italia investimenti a +6%

PAG. 70

Caldie a condensazione crescita costante

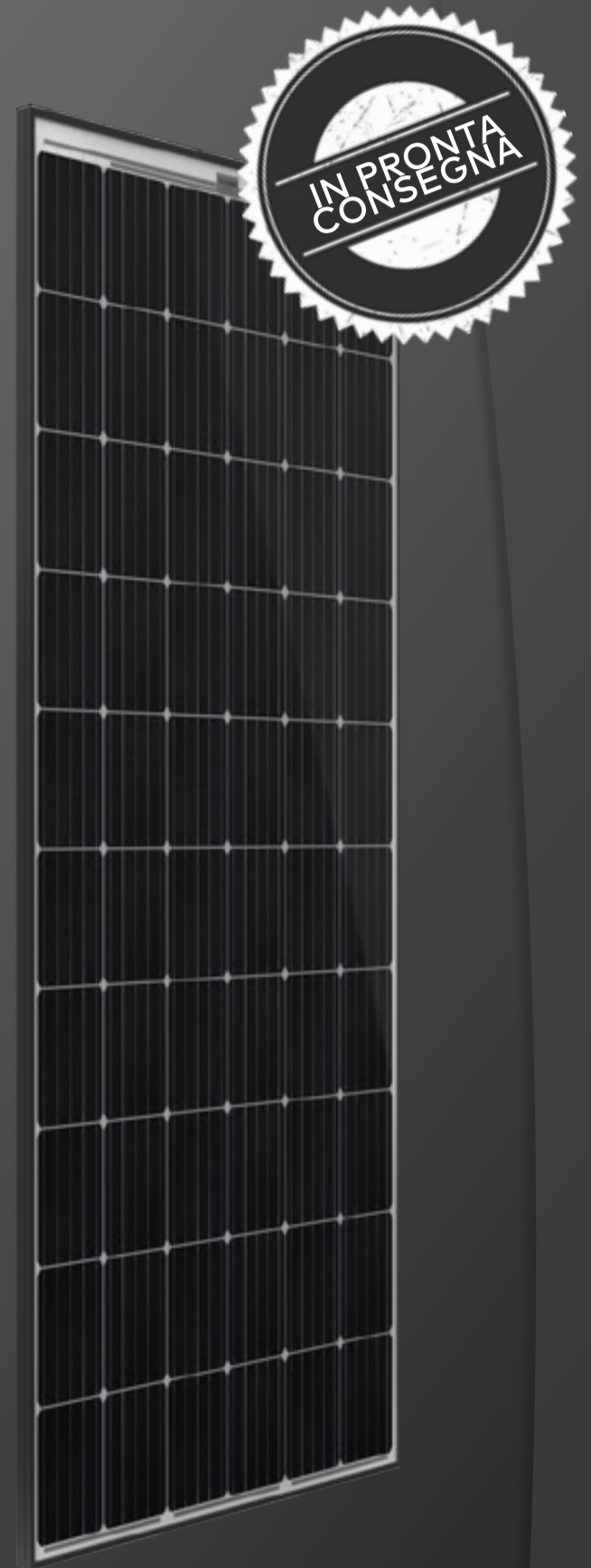
PAG. 74

News

PAG. 79

NUMERI E TREND

PAG. 82



X59 320W
RESISTENZA 8000Pa
EFFICIENZA 19,5%
CELLE CELCO® PERC
GARANZIA PRODOTTO
25 ANNI



SETTEMBRE 2019

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Michele Lopriore,
Erica Bianconi, Marta Maggioni,
Sonia Santoro, Monica Viganò

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:
Via Don Milani 1
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Don Milani, 1
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno X - n.9 - settembre 2019
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n.46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In
base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione
il 26 agosto 2019

EDITORIALE FARLASTRADA

POTENZA QUANDO NE HAI BISOGNO

UPS

Uninterruptible Power Supply Function



Compatibilità con batterie a bassa ed alta tensione



Controllo dell'immissione di potenza in rete



Certificazione di qualità in Italia CEI-021 per il vostro comfort



SMART ENERGY MANAGEMENT SYSTEM

Soluzioni di accumulo di energia per piccoli impianti commerciali e residenziali.



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW



Serie SBP

Soluzione per l'accumulo con retrofit in CA

3.6kW 5.0kW



Servizio di supporto tecnico in Italia



PERSONE&PERCORSI

STEFANO ANDREA BELLUZ È IL NUOVO PRESIDENTE DI ASSOLTERM



A fine giugno l'assemblea degli associati di Assolterm, Associazione Italiana Solare Termico, ha nominato Stefano Andrea Belluz alla presidenza con il 100% dei voti. Belluz, responsabile Italia di Sonnenkraft GmbH e del gruppo Kioto Photovoltaic GmbH, guiderà l'associazione fino a fine 2022. Già vice presidente negli ultimi 6 anni, Belluz prende il testimone da Sergio D'Alessandris, che rimane alla vicepresidenza dell'associazione.

LONGI SOLAR: A SANDRA VALVERDE IL RUOLO DI MARKETING MANAGER AREA EMEA

Sandra Valverde è la nuova marketing manager di Longi Solar. Valverde, 40 anni, vanta un'esperienza di 12 anni nelle pianificazioni di attività di marketing e nella comunicazione presso aziende internazionali, con focus sui Paesi dell'Unione europea e dell'Africa. Sandra Valverde passa in Longi Solar dopo un'attività di oltre 11 anni in Trina Solar, dove ha ricoperto un ruolo analogo.



RODIGAS ITALIA: FRANCESCO ROVERATO È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO



Francesco Roverato è il nuovo amministratore delegato di Rodigas Italia, azienda impegnata nella produzione di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici. Roverato, 42 anni, passa alla guida dell'azienda di famiglia dopo un'esperienza in Lizard Manufacturing South Africa, gruppo anch'esso impegnato nella produzione di strutture per impianti solari. «La mia storia e crescita professionale vanno di pari passo con quella aziendale», spiega Roverato, «e con quella di tutte le persone che, insieme a me, ogni giorno sono la Rodigas».



mostra convegno®
expocomfort

THAT'S SMART

- › HOME & BUILDING AUTOMATION
- › SMART METERING
- › RINNOVABILI ELETTRICHE
- › ELECTRIC MOBILITY

- › *HOME & BUILDING AUTOMATION*
- › *SMART METERING*
- › *ELECTRIC RENEWABLE ENERGY*
- › *ELECTRIC MOBILITY*

42[^]

MOSTRA CONVEGNO
EXPOCOMFORT

17-20 MARZO/MARCH 2020
fieramilano

www.mcexpocomfort.it

20 20

in collaborazione con
in cooperation with



SMART METERING
ELECTRIC RENEWABLE ENERGY
HOME & BUILDING AUTOMATION
ELECTRIC MOBILITY



ATTUALITÀ E MERCATO

È MORTO GUY SELLA, FONDATORE DI SOLAREEDGE: PRONTO IL NUOVO VERTICE

ZVI LANDO È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO DEL GRUPPO

Domenica 25 agosto SolarEdge ha annunciato la morte di Guy Sella, copresidente, Ceo e fondatore del gruppo. In considerazione dei problemi di salute che avevano afflitto Guy Sella prima della sua morte, nelle scorse settimane il gruppo aveva annunciato la nomina di Zvi Lando come nuovo amministratore delegato. Zvi Lando fa parte del gruppo dirigente di SolarEdge dal 2009 con il ruolo di EVP Global Sales. Nella prima metà di agosto SolarEdge aveva inoltre annunciato due nuovi ingressi al vertice. Nadav Zafir era stato nominato co-chairman e membro del consiglio di amministrazione. In aggiunta, Uri Bechor era stato chiamato a ricoprire il ruolo di chief operating officer.



SolareB2B si unisce al cordoglio dei familiari di Guy Sella e del gruppo SolarEdge

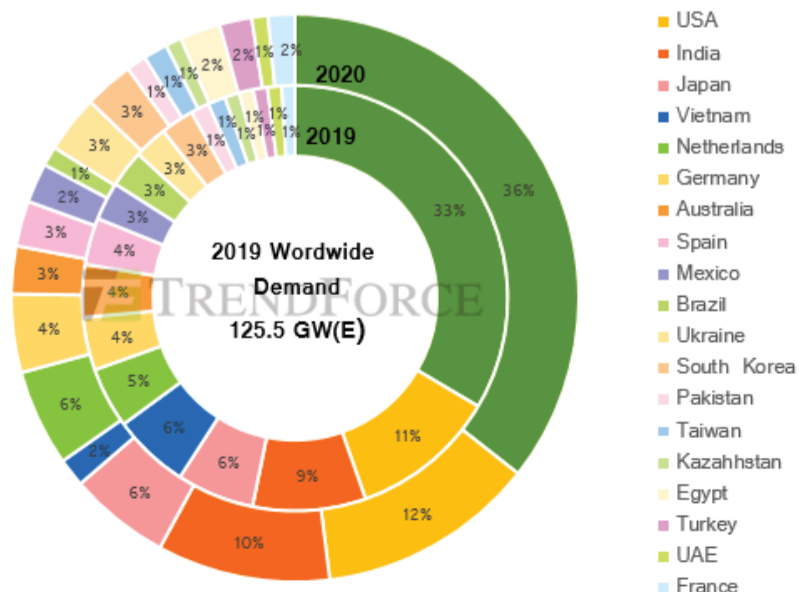
MODULI FV: NEL 2019 LA DOMANDA A LIVELLO GLOBALE TOCCHERÀ I 125,5 GW (+16%)

I PAESI CHE SUPERERANNO ALMENO 1 GW DI DOMANDA PASSERANNO DAI 16 DEL 2018 AI 21 NEL 2019

Nonostante sia previsto un temporaneo rallentamento nel terzo trimestre dell'anno, in tutto il 2019 la domanda di moduli fotovoltaici a livello globale dovrebbe raggiungere i 125,5 GW, con una crescita del 16% rispetto al 2018 (108,2 GW). Il trend di crescita potrebbe continuare anche nel 2020. A riportarlo è un'analisi di EnergyTrend, una divisione di TrendForce, secondo cui la domanda sarà sempre più polverizzata: i Paesi che supereranno almeno 1 GW di domanda di moduli passeranno infatti dai 16 del 2018 ai 21 nel 2019. Oltre a Cina, Stati Uniti, India, Giappone e Australia, ci sono stati segni di ripresa in alcuni mercati europei, con una crescita della domanda da 11,9 GW del 2018 a 21,8 GW nel 2019. La domanda dovrebbe continuare a crescere fino a 24 GW nel 2020. Il report evidenzia inoltre come in Cina siano cresciute le esportazioni in tutto il mondo: da gennaio a maggio 2019 il gigante asiatico ha fornito 28,5 GW di moduli, quasi il doppio rispetto a 14,68 GW dello stesso periodo dello scorso anno.

Di questi, 9,2 GW sono stati forniti in Europa, grazie in particolare alla decisione della Commissione europea di rimuovere i prezzi minimi imposti sulle importazioni.

Previsioni domanda di moduli per area geografica (2019-2020)



SPH 4000 / 10000 TL3 BH STORAGE TRIFASE

Oggi, la gamma di inverter ibridi SPH si amplia con i modelli TL3 BH, sistemi di accumulo trifase potenti, efficienti e sicuri, pronti a soddisfare le esigenze di storage degli impianti commerciali.



SEMPRE PIÙ STORAGE: FRA VENT'ANNI PIÙ DI 1.000 GW DI INSTALLATO GLOBALE E PREZZI DIMEZZATI

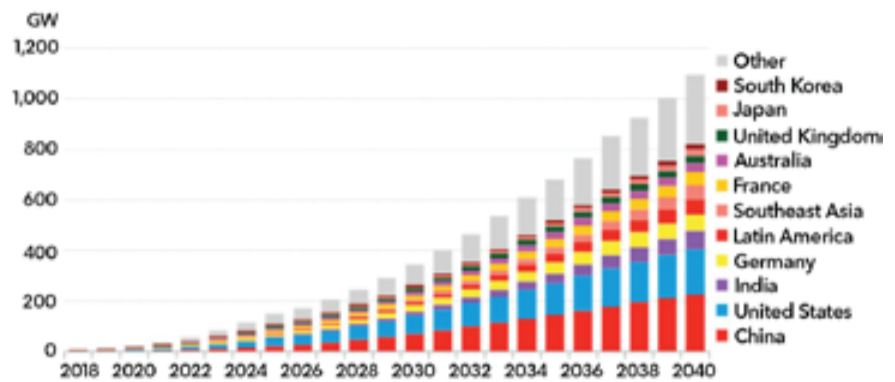
SECONDO QUANTO EMERGE DA UNA RICERCA DI BLOOMBERG, ENTRO IL 2040 NEL MONDO SARANNO INSTALLATI CIRCA 1.095 SISTEMI DI ACCUMULO

Nei prossimi vent'anni assisteremo a una crescita esponenziale, a livello globale, dei sistemi di storage, passando dagli attuali 9 GW/17 GWh a 1.095 GW/2.850 GWh nel 2040. È questa la previsione che emerge dai dati dello studio "Energy Storage Outlook 2019" effettuato dalla società di ricerca BloombergNEF. Si tratta di un aumento che pari a 122 volte l'installato attuale e che, stando sempre alle previsioni, richiederà circa 662 miliardi di dollari di investimenti in questa tecnologia in tutto il mondo.

A favorire questo incremento delle installazioni di sistemi di accumulo contribuirà l'ulteriore abbassamento del prezzo delle batterie agli ioni di litio che, dal 2010 al 2018, ha registrato una

riduzione dell'85%. Il documento prevede che l'attuale costo delle batterie si dimezzerà entro i prossimi dieci anni in concomitanza all'aumento della domanda di sistemi di accumulo sia per installazioni a terra sia per veicoli elettrici. «Sono due le principali novità che emergono dalla nostra indagine» spiega Yayoi Sekine, analista presso BloombergNEF e coautore del report. «La prima riguarda l'aumento, rispetto alle precedenti stime, di circa 40 miliardi di dollari di investimenti in questo settore entro il 2040. La seconda è il fatto che oggi pensiamo che la maggior parte della nuova capacità installata sarà in utility-scale anziché limitata al solo impiego da parte di singoli edifici come case o capannoni industriali».

Installato cumulato sistemi di accumulo per area geografica (2018-2040)



A KIWA ITALIA LA MAGGIORANZA DI MORONI & PARTNERS

L'ACCORDO È STATO PERFEZIONATO NEL MESE DI AGOSTO

Il gruppo Kiwa Italia, leader nel settore del testing, delle ispezioni e delle certificazioni, ha perfezionato l'acquisizione della maggioranza di Moroni & Partners, azienda di riferimento nel settore delle energie rinnovabili, con un portafoglio di servizi di ingegneria dedicato al mercato primario e secondario degli impianti energetici.

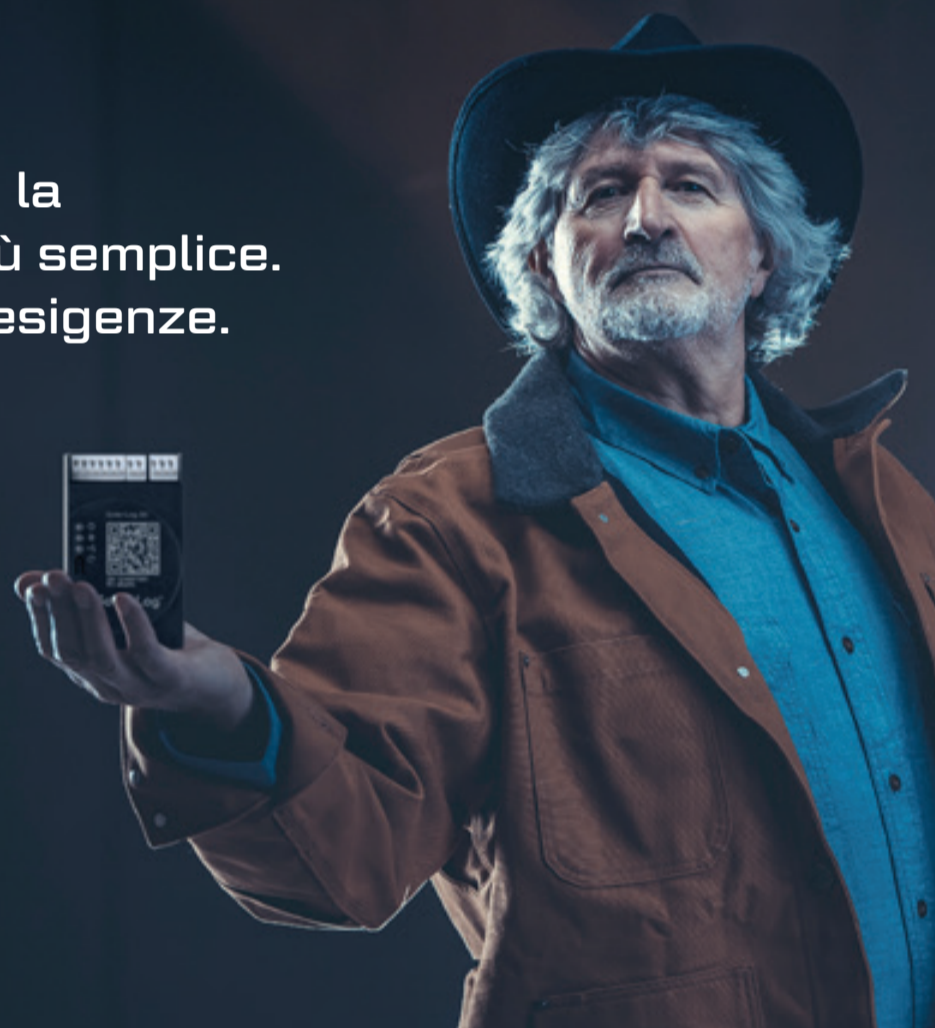
A conclusione dell'operazione, il presidente del Gruppo Kiwa Italia, Mariella Pozzoli, ha dichiarato: «Con questa operazione Kiwa ha rafforzato in modo significativo la propria offerta in un settore consolidato e ad alto potenziale di crescita come quello delle rinnovabili, in ambito sia italiano che internazionale».

Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners, ha aggiunto: «Siamo molto felici di entrare nel gruppo Kiwa, operazione che non solo ci permetterà di rafforzarci e crescere significativamente nel mercato internazionale grazie ad un network così grande e ramificato, ma permetterà (agevolerà il raggiungimento di?) obiettivi di consolidamento ed integrazione verticale di servizi tecnici specialistici, rendendo unica questa sinergia a livello europeo».

Infine, Giovanni Simoni, CEO di Kenergia, ha spiegato: «L'operazione di cessione della partecipazione delle quote di M&P possedute da Kenergia a Kiwa è stata concepita con una visione di collaborazione almeno triennale con il gruppo olandese. È ormai un'esperienza consolidata del mio gruppo investire in società leader di mercato come M&P e dopo una fase di crescita individuare un partner industrialmente solido per affrontare le nuove sfide del settore energetico».



LOGan offre la soluzione più semplice. Per tutte le esigenze.



Funzionale, efficiente e economico: Gateway Solar-Log 50.

LOGan è ricco di energia. E ha a disposizione le soluzioni migliori per i tuoi impianti FV.

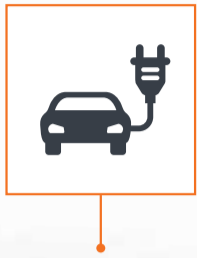
La nostra soluzione - il tuo vantaggio

- Gateway per un'installazione rapida
- Comunicazione affidabile
- Monitoraggio qualificato
- Riduzione della potenza a x %
- Estendibile mediante licenze software
- Monitoraggio storage



DISTRIBUTORE PROFESSIONALE

Prodotti per l'efficienza energetica dal 1999



SISTEMI
DI RICARICA
E-CAR



FOTOVOLTAICO



STORAGE
DI ENERGIA



VP Solar ti omaggia
il libro

SISTEMI 4.1 ENERGETICI

Tecnologie integrate
per l'energia rinnovabile



SCARICA LA TUA COPIA
NEL FORMATO DIGITALE
con link diretti a contenuti nel web
www.vpsolar.com/libro-sistemi-energetici-4-1

Condividilo con colleghi, amici o clienti

EPC: NEL 2018 A LIVELLO GLOBALE MERCATO A +34%

LE 30 PIÙ IMPORTANTI SOCIETÀ SI SONO AGGIUDICATE UNA FETTA DI MERCATO DEL 21%. PARI A 19 GW INSTALLATI, VALORE IN LIEVE CALO RISPETTO AL 23% DEL 2017

Nel 2018 le attività degli EPC a livello mondiale sono cresciute del 34%. Lo riporta IHS Markit, secondo cui il mercato ha subito un'ulteriore frammentazione: per quanto riguarda il 2018, le 30 più importanti società nel mondo si sono aggiudicate infatti una fetta di mercato del 21%, pari a 19 GW installati, valore in lieve calo rispetto al 23% del 2017. L'azienda indiana Sterling & Wilson si è posizionata al primo posto della classifica dei maggiori EPC, con 2,7 GW di nuovi impianti realizzati, più del doppio rispetto all'anno precedente (1,2 GW). Seguono Tbea Xinjiang Sunoasis, leader di mercato in Cina, che però ha registrato un leggero calo della sua quota di mercato, dall'1,8% del 2017 all'1,6% del 2018, e Sungrow, che è salita al secondo posto in Cina e al terzo posto a livello mondiale con una quota di mercato dell'1,3%. Nonostante il rallentamento delle nuove installazioni in Cina lo scorso anno, le attività degli EPC sono cresciute grazie soprattutto alla crescente domanda in altri Paesi del mondo, tra cui India, Australia, Europa, Medio Oriente e America Latina.

Market share degli EPC fotovoltaici nel mondo nel 2018

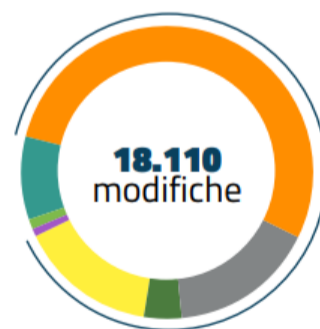
2018 Rank	Company Category	2017 Market Share	2018 Market Share	2017-2018 Percentage-Point Change
1	Sterling and Wilson	1,3%	2,9%	1,6%
2	TBEA Xinjiang SunOasis	1,8%	1,6%	-0,2%
3	Sungrow	1,3%	1,3%	0%
	Other top 30	15,8%	15%	-0,8%
	Others	79,8%	79,2%	-0,6%
	Total Market	100%	100%	

NEL 2018 IN ITALIA OLTRE 18MILA INTERVENTI DI REVAMPING SU IMPIANTI FV INCENTIVATI

L'88% DELLE ATTIVITÀ HA RIGUARDATO LA SOSTITUZIONE DI COMPONENTI, CON GLI INVERTER IN TESTA (53%)

Lo scorso anno in Italia sono stati effettuati 18.110 interventi di revamping su impianti fotovoltaici in Conto Energia. È quanto emerge dal Rapporto Attività del GSE, secondo cui l'88% delle modifiche ha riguardato la sostituzione dei componenti, con inverter in testa (53%), moduli (16%), altri componenti (15%) e contatori (4%). Sono gli impianti in regime di 2° e 4° Conto Energia a coprire la fetta più importante degli interventi effettuati (82% complessivi), e in particolare la taglia di potenza compresa tra 3 e 20 kWp e tra 20 e 200 kWp.

Interventi di modifica effettuati sugli impianti comunicati nel 2018

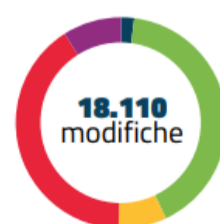


- 1% SPOSTAMENTO DELL'IMPIANTO
- 1% MODIFICHE DEL PUNTO DI CONNESSIONE DELL'IMPIANTO
- 10% ALTRE MODIFICHE*
- 53% SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - INVERTER
- 16% SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - MODULI
- 4% SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - CONTATORI
- 15% SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - ALTRO**

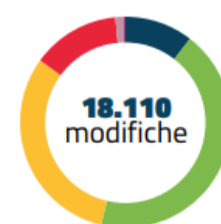
* Le altre tipologie di modifica riguardano: variazione delle modalità installative, interventi di modifica della configurazione elettrica, riduzione della potenza di impianto, variazione della proprietà del sito di installazione, variazione del regime di cessione in rete.

** Tra gli altri componenti figurano: trasformatori, dispositivi di interfaccia, ottimizzatori, quadro elettrico e altri componenti minori.

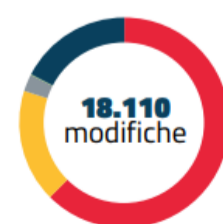
Interventi di modifica effettuati sugli impianti: suddivisione per CE di riferimento, classe di potenza e tipologia di installazione



- 2% I CE
- 41% II CE
- 7% III CE
- 41% IV CE
- 9% V CE



- 8% 1 ≤ P ≤ 3
- 39% 3 < P ≤ 20
- 32% 20 < P ≤ 200
- 17% 200 < P ≤ 1000
- 2% 1000 < P ≤ 5000
- 1% P > 5000



- 63% INTEGRATO
- 17% PARZIALMENTE INTEGRATO
- 3% BIPV
- 0% CPV
- 17% ALTRO

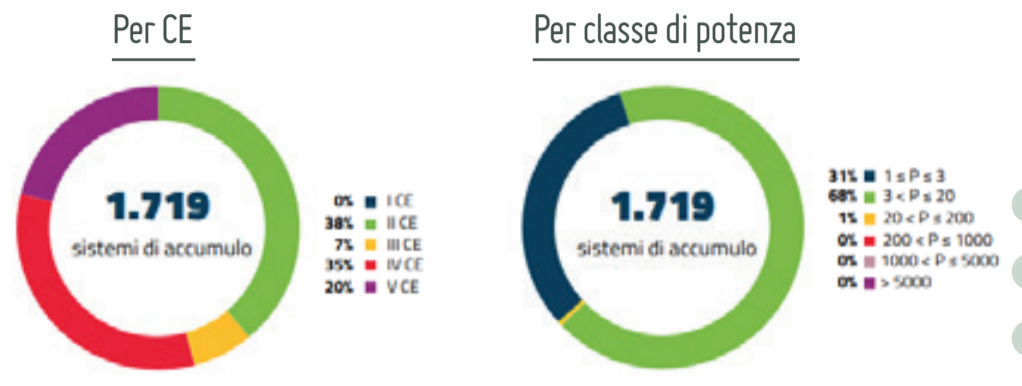


STORAGE: LO SCORSO ANNO IN ITALIA INSTALLATI 1.719 SISTEMI SU IMPIANTI IN CONTO ENERGIA (+81%)

IL 38% DEI DISPOSITIVI È STATO INSTALLATO PER IMPIANTI IN REGIME DI SECONDO CONTO ENERGIA, MENTRE IL 68% È STATO ALLACCIATO A INSTALLAZIONI COMPRESSE TRA 3 E 20 kWp

Lo scorso anno sono stati installati in Italia 1.719 sistemi di storage su impianti fotovoltaici incentivati, in crescita dell'81% rispetto ai 945 dispositivi del 2017. È quanto emerge dal Rapporto Attività del GSE, secondo cui a fine 2018 si contavano complessivamente 3.167 sistemi di storage allacciati a impianti in Conto Energia. Tornando al solo 2018, il 38% dei dispositivi è stato installato per impianti in regime di Secondo Conto Energia, mentre il 68% dei dispositivi è stato allacciato a installazioni comprese tra 3 e 20 kWp. Da un punto di vista tecnologico, la quasi totalità delle batterie installate lo scorso anno è al litio (97%).

Distribuzione dei sistemi di accumulo installati su impianti incentivati nel 2018



IL NOLEGGIO OPERATIVO DI GREEN GENIUS ARRIVA ANCHE PER LE PMI

IN BASE AI CONSUMI DELL'IMPRESA E AGLI SPAZI DISPONIBILI PER L'IMPIANTO FV, I TECNICI DELL'AZIENDA STIMANO LA POTENZA DA INSTALLARE. IL CLIENTE POTRÀ COSÌ UTILIZZARE L'ENERGIA PRODOTTA RIPAGANDO L'INVESTIMENTO ATTRAVERSO UN CANONE PARAMETRATO SUI KWH



A seguito del successo registrato con l'offerta in ambito residenziale, il noleggio operativo proposto di Green Genius, azienda operativa in Italia da fine 2018 nell'installazione di impianti fotovoltaici, arriva anche per le imprese. In base ai consumi dell'impresa e agli spazi disponibili per l'installazione dell'impianto fotovoltaico, i tecnici dell'azienda stimano la potenza dell'impianto da installare, formulando quindi una proposta modellata per rispondere ad ogni specifica esigenza. Green Genius si prende carico anche di tutte le procedure burocratiche necessarie e della manutenzione dell'impianto. Il cliente potrà così utilizzare a suo beneficio l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico ripagando l'investimento attraverso un canone di noleggio parametrato in base ai kWh prodotti dall'impianto nel mese di riferimento oppure basato su una scontistica prefissata a partire dal costo in bolletta. L'azienda propone, a chi decide di aderire all'iniziativa, prodotti di marchi tra cui ABB, Suntech, Fronius e Huawei. Proprio per quanto riguarda gli impianti su larga scala, l'azienda ha annunciato una pipeline di progetti per 300 MWp.

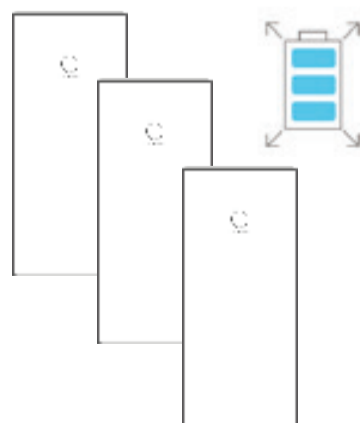


CON SONNENBATTERIE PRO PUOI BENEFICIARE DEL SUPER-AMMORTAMENTO DEL 130%

sonnenBatterie 10 pro

Lo storage per le aziende e per i tuoi clienti small business

Grazie a **sonnenBatterie 10 pro**, che consente di installare fino a 9 dispositivi in cascata, con una capacità fino a 247,5 kWh e una potenza di quasi 42 kW, sonnen oggi offre anche una soluzione per i piccoli edifici industriali e commerciali, nei quali è generalmente richiesto un fabbisogno maggiore di energia. Il nuovo sistema di accumulo trifase sonnenBatterie 10 pro può funzionare in due modalità, anche contemporaneamente: **modalità autoconsumo**, per utilizzare la produzione in eccesso dell'impianto fotovoltaico per coprire il fabbisogno energetico serale o notturno, e **modalità peak shaving**, per assorbire i picchi di consumo mantenendo bassa la potenza impegnata al contatore di rete.



I vantaggi di sonnenBatterie 10 pro:

- Possibilità di installare fino a 9 sistemi in cascata
- Fino a 247,5 kWh di capacità
- Fino a 42 kW di potenza istantanea
- Praticità di un sistema modulare con la concretezza di una applicazione trifase
- 2 modalità di funzionamento: autoconsumo e peak shaving
- Portale di monitoraggio con interfaccia intuitiva, per una facile lettura dei dati di produzione e consumo

shop.energiaitalia.info

Il modo più comodo e veloce per richiedere un preventivo **H24!**



Il tuo distributore di fiducia per:

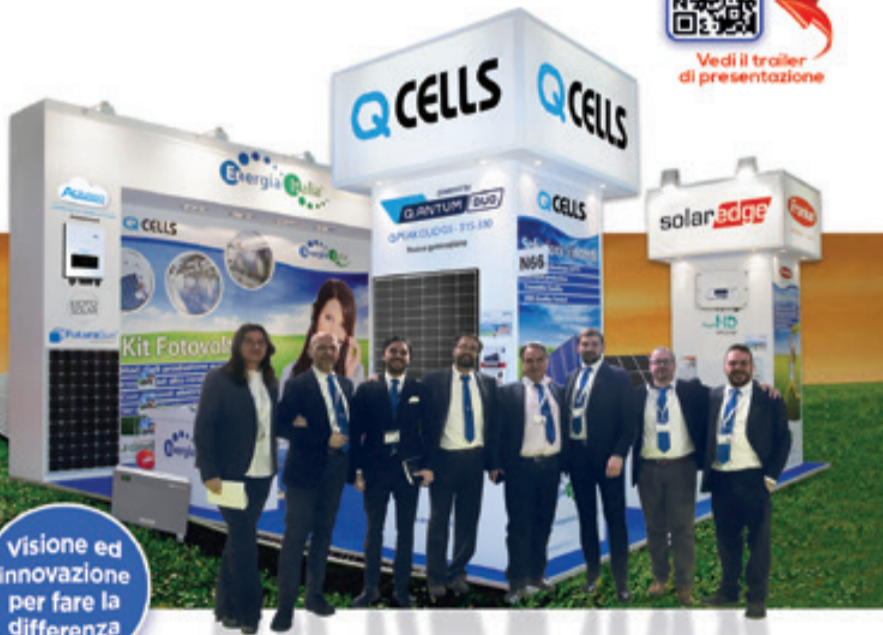


FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO, SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

Quest'anno
l'ENERGY ExpoTOUR
ti aspetta al
KEY ENERGY



Vedi il trailer di presentazione



Visione ed innovazione per fare la differenza

7 novembre 2019
Rimini Fiera • Expo Centre
Padiglione B7 • Stand 82

Due importanti eventi si uniscono in un unico imperdibile appuntamento.

"Vivi la nostra Energy Community"

Scopri di più e prenota il tuo biglietto su:
WWW.ENERGYEXPOTOUR.COM



FV, NEL 2018 IN ITALIA REALIZZATI 26.097 IMPIANTI CON DETRAZIONI FISCALI (84,1 MW)

LA REGIONE PIÙ VIRTUOSA È STATA LA LOMBARDIA, CON OLTRE 5.264 IMPIANTI FOTOVOLTAICI CHE HANNO POTUTO BENEFICIARE DELLA DETRAZIONE, SEGUITA DA VENETO (2.914), EMILIA ROMAGNA (2.614) E LAZIO (2.443)

Lo scorso anno in Italia 26.097 impianti fotovoltaici di nuova costruzione, per una potenza di 84 MWp, hanno beneficiato delle detrazioni fiscali al 50% per interventi di ristrutturazione in edilizia. A riportarlo è l'Enea all'interno del "Rapporto annuale Detrazioni Fiscali", che per la prima volta analizza anche i risultati del bonus casa.

Il 20% circa delle nuove installazioni fotovoltaiche realizzate lo scorso anno in Italia ha quindi beneficiato del meccanismo in vigore dal 2007.

La regione più virtuosa è stata la Lombardia, con oltre 5.264 impianti fotovoltaici di nuova realizzazione che hanno potuto beneficiare della detrazione, seguita da Veneto (2.914), Emilia Romagna (2.614) e Lazio (2.443).

Complessivamente, lo scorso anno in Italia oltre 500mila interventi di differente natura sugli edifici italiani hanno ottenuto l'accesso alle detrazioni. Bene anche l'Ecobonus al 65%: lo scorso anno le famiglie italiane hanno effettuato oltre 300mila interventi di efficienza energetica, prevalentemente per sostituire i serramenti (1,2 miliardi di spesa), coibentare solai e pareti (circa 1 miliardo) e installare caldaie a condensazione e pompe di calore per il riscaldamento invernale (circa 800 milioni). Circa il 77% degli investimenti (2,5 miliardi di euro) riguarda edifici costruiti prima degli anni '80. In particolare, circa il 35% delle risorse (oltre 1,1 miliardi di euro) è stato destinato all'edilizia anni '60. Il 36% degli investimenti (oltre 1,2 miliardi di euro) ha riguardato costruzioni isolate (ad esempio villette mono o plurifamiliari), mentre più del 50% delle risorse (pari a oltre 1,7 miliardi di euro) ha interessato interventi su edifici in linea e condomini con più di tre piani fuori terra.

In 12 anni, oltre 39 miliardi di euro sono stati investiti per opere di riqualificazione energetica in Italia, con un risparmio cumulato di circa 100 milioni di MWh.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code per scaricare il "Rapporto annuale Efficienza Energetica" di Enea



Inquadra il QR Code per scaricare il "Rapporto annuale Detrazioni Fiscali" di Enea



PUBBLICATO UN REPORT SULLE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALL'INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA FV

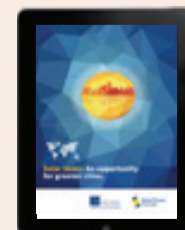
LA PUBBLICAZIONE, REALIZZATA DA SOLARPOWER EUROPE ED ETIP PV, INTENDE DIMOSTRARE IL POTENZIALE DELL'INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER LE CITTÀ EUROPEE

È stato presentato da SolarPower Europe ed Etip PV (European Technology and Innovation Platform for Photovoltaics) il rapporto "Solar Skins: an Opportunity for greener cities" sull'integrazione architettonica nel fotovoltaico. La pubblicazione è mirata a dimostrare il potenziale dell'integrazione architettonica degli impianti fotovoltaici per le città europee, verso il traguardo delle zero emissioni di carbonio. Il report presenta inoltre diverse soluzioni competitive sia dal punto di vista del design sia sotto il versante dei costi, alle quali si può ricorrere nell'ambito di interventi architettonici (nuovi edifici, ristrutturazioni, etc) e che sono volte da un lato a garantire zero emissioni e dall'altro a offrire produzione energetica. «Questa tecnologia offre enormi opportunità per le città e le comunità contribuendo attivamente alla mitigazione dei cambiamenti climatici, limitando le fonti fossili e creando molti posti di lavoro nel settore dell'energia pulita», ha commentato Rutger Schlatmann, direttore di PVcomB Helmholtz-Zentrum Berlin e coordinatore del gruppo di lavoro Etip PV IPV, a proposito del rapporto presentato.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento "Solar skins: an opportunity for greener cities"



TRIMESTRALI

JINKO SOLAR: NEL 1Q 2019 VENDUTI 3GW DI MODULI (+50,7%)

JinkoSolar ha pubblicato il rendiconto finanziario del primo trimestre del 2019 dove si evidenzia una forte crescita dei volumi di vendita e dei ricavi dell'azienda. Infatti, nei primi tre mesi dell'anno sono stati venduti moduli per un ammontare di 3,037 MW, il che ha significato un aumento del 50,7% rispetto al primo trimestre del 2018 dove erano stati raggiunti i 2.015 MW. Sotto il versante dei ricavi, l'incremento, paragonato al primo trimestre dello scorso anno, è del 27,5%, con 867,5 milioni di dollari incassati dall'azienda cinese e un margine lordo del 16,6% rispetto al 14,7% registrato nello stesso periodo dell'anno precedente. L'utile netto di JinkoSolar nei primi tre mesi del 2019 è pari a 6 milioni di dollari contro i 3,6 milioni del primo trimestre 2018. Si tratta quindi di un aumento del 66,7%.

SOLAREEDGE: NEL 2Q 2019 RICAVI GLOBALI A +43%



Solaredge ha chiuso il secondo trimestre del 2019 con un fatturato record di 325 milioni di dollari, in crescita del 43% rispetto allo stesso trimestre del 2018. In questo periodo le vendite di inverter hanno totalizzato 1,3 Gigawatts. Il fatturato relativo alle attività nel solare è stato pari a 306,7 milioni, a +35% sul secondo quarter dello scorso anno. Il margine lordo del 34,1% è leggermente inferiore a quello del 2018 (36,1%). L'utile netto è stato di 33,1 milioni (-4%). «Siamo lieti di concludere un secondo trimestre di ricavi record» ha dichiarato Guy Sella, fondatore, presidente e CEO di SolarEdge. «Nonostante l'effetto dell'aumento delle tariffe su alcuni prodotti cinesi, il nostro margine lordo sul business solare non GAAP è stato forte, circa al 37%, leggermente superiore rispetto allo stesso trimestre dell'anno scorso. Vediamo una forte domanda da parte dei clienti per i nostri prodotti in tutto il mondo e stiamo sviluppando la capacità necessaria sia in Cina che fuori dalla Cina per soddisfare le esigenze dei nostri clienti». Per il terzo trimestre del 2019 Solaredge ha dichiarato di aspettarsi un'ulteriore crescita con un fatturato complessivo compreso tra 395 e 410 milioni, mentre i ricavi dalle attività nel solare dovrebbero collocarsi in un range tra 375 e 390 milioni.

INGETEAM: VENDITE DI INVERTER STABILI NELLA PRIMA METÀ DEL 2019 (2 GW)

Nei primi sei mesi del 2019, Ingeteam ha venduto 2 GW di inverter a livello globale, in linea con i risultati registrati nello stesso periodo del 2018. Complessivamente, lo scorso anno l'azienda aveva venduto la cifra record di 3,85 GW di inverter. Quest'anno si prevede di superare quota 4 GW. A livello mondiale, il gruppo ha raggiunto una potenza cumulata di inverter fotovoltaici per 14,5 GW. Quest'anno i mercati per l'azienda in termini di vendite sono Medio Oriente, Australia, Messico, Cile, Francia e Spagna. Proprio in quest'ultimo Paese è in fase di costruzione il più grande impianto solare d'Europa. Ingeteam ha infatti ottenuto il contratto per il progetto Mula, che raggiungerà una potenza installata di 500 MWp e che sorgerà nella regione di Murcia. Sul fronte O&M, Ingeteam ha registrato un nuovo record annuale in potenza gestita, superando i 15 GW di impianti da fonti rinnovabili in tutto il mondo, dei quali 6,1 GW fotovoltaici, l'equivalente di oltre 550 impianti.



Soluzione FV Smart residenziale e commerciale

Soluzione FV digitale per una esperienza più sicura e migliore

- ◇ **ULTRA SICURO**
Rilevazione degli archi elettrici mediante IA incorporata per mitigare i rischi di incendio
- ◇ **ULTRA FACILE**
O&M più semplice grazie a un controllo automatico dello stato dei moduli FV
- ◇ **ULTRA VELOCE**
Messa in servizio in solo 4 passi di configurazione sull'App mobile
- ◇ **MAGGIOR RENDIMENTO**
L'efficienza leader del mercato che converte più energia solare in energia elettrica



@ Huawei FusionSolar



SUN2000-3-20KTL

Scrivi a:
italia@senec.com

**Vendere
l'accumulo?**
Un gioco da ragazzi!

Scopri perché
i tuoi clienti
non sapranno dire di no
a SENECloud



www.senec.it/soluzioni-energetiche/senec-cloud

SENEC



#NEWS

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2019

LG AUMENTA LA CLASSE DI POTENZA DEI MODULI FOTOVOLTAICI

Sono tre i moduli prodotti da LG che l'azienda ha annunciato di immettere nel mercato con potenza aumentata. Il primo è LG NeON 2 che dagli attuali 340 Wp di potenza passa a 350/355 Wp, il secondo è il NeON 2 Black che vede un aumento di potenza da 330 a 340 Wp, mentre il terzo è il NeON R le cui prestazioni passano dai 360 ai 375 Wp.

Oltre a una produzione di energia più performante, gli acquirenti dei rinnovati moduli LG potranno beneficiare di una garanzia più vantaggiosa che assicurerà il funzionamento al 90% della potenza erogata dai moduli dopo 25 anni di impiego.

«I trend del momento dimostrano che la domanda di modelli premium di alta qualità e a elevate prestazioni è in costante aumento» ha commentato Davide Ponzi, solare business manager Italy & Spain di LG Electronics a proposito del potenziamento di questi prodotti.

«I consumatori desiderano soluzioni affidabili ed efficienti ed è proprio per soddisfare questa esigenza che LG mette a disposizione di clienti e partner soluzioni che offrono performance più elevate e maggiori garanzie sulle prestazioni».



GROWATT LANCIA LE SMART WALL BOX DELLA SERIE EVA CON BRAND ATESS



A settembre arriverà sul mercato italiano la gamma Eva, la serie di smart wall box con brand ATESS, il nuovo marchio del Gruppo Growatt focalizzato sull'e-mobility. La serie Eva si compone di stazioni monofase da 3,6kW e 7,2kW e trifase nelle potenze di 11kW, 22kW e 44kW. Le smart wall box possono essere totalmente gestibili tramite un'app dedicata che fa riferimento alla piattaforma di monitoraggio Growatt Shine Server. Ogni prodotto della gamma dispone di una soluzione "full optional", che comprende blocco di sezionamento e sicurezza (sezionatore e differenziale), web server integrato, connessione Lan e WiFi, Rfid, display

Lcd per le versioni trifase e connessione Gprs (su richiesta). Un'ulteriore caratteristica è quella della funzione di modulazione di potenza sempre attivabile utilizzando un Energy Meter esterno. L'idea di integrare questa particolare funzionalità ad ogni prodotto nasce dalla volontà di semplificare al massimo l'installazione in ambito residenziale e piccolo commerciale in cui è necessario tarare in ogni istante l'assorbimento di potenza alla potenza realmente disponibile.

ASTREL GROUP SPOSTA IL PROPRIO HEADQUARTER IN PROVINCIA DI TREVISO

Astrel Group trasferisce il proprio headquarter a San Vendemiano, in provincia di Treviso. L'azienda ha deciso di spostare i propri uffici direzionali in Veneto lasciando lo stabilimento produttivo e la sede legale a Mossa, in provincia di Gorizia.

I nuovi uffici direzionali sono collocati presso gli spazi del Quaternario Uno, uno space office all'interno del quale sono presenti una ventina di aziende.

Il nuovo indirizzo dell'headquarter di Astrel Group è quindi via Friuli 10, 31020, San Vendemiano (TV) c/o Quaternario Uno.



SENEC ESTENDE A 20 ANNI LA GARANZIA SUI SISTEMI DI ACCUMULO

Senec Italia ha esteso fino a 20 anni la garanzia sui suoi sistemi di accumulo. A partire dal 22 luglio, i clienti potranno acquistare i pacchetti garanzia aggiuntivi a 15 e a 20 anni. Le estensioni di garanzia possono essere richieste anche da coloro che sono già in possesso di un sistema di accumulo Senec installato da luglio 2018. Le estensioni devono essere acquistate entro un anno dalla data di installazione. «Con il pacchetto garanzia aggiuntivo», spiega Vito Zongoli, managing director di Senec Italia, «il cliente finale si può assicurare il funzionamento del suo sistema di accumulo per ben 20 anni. In questo modo, abbiamo ovviato ad uno dei timori ricorrenti in questo settore, quello che riguarda la durata delle batterie. Questo timore ci viene spesso manifestato dai potenziali clienti di fronte all'acquisto dell'accumulo, trattandosi di un bene che deve durare nel tempo. Si tratta di un'offerta davvero distintiva che può rendere ancora più sicuro e redditizio l'investimento nel fotovoltaico con accumulo. Questo dimostra che l'azienda non fa compromessi sulla qualità dei suoi sistemi di accumulo. Solo un'azienda sicura delle prestazioni e della durata dei propri prodotti si può infatti spingere in questa direzione». Altre migliorie sono state inoltre apportate da Senec alle condizioni di garanzia. Tra queste, ad esempio, rientrano il maggior tempo a disposizione del cliente per inoltrare il reclamo o l'eliminazione dell'obbligatorietà della connessione permanente dell'accumulo ad internet.



VP SOLAR PUBBLICA IL LIBRO "SISTEMI ENERGETICI 4.1"

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il libro "Sistemi Energetici 4.1"

Il libro è indirizzato ai professionisti del settore



VP Solar presenta il nuovo libro "Sistemi Energetici 4.1, Tecnologie integrate per l'energia rinnovabile", dando seguito alla prima pubblicazione di "Sistemi Energetici 4.0, Tecnologie innovative per gli edifici e la mobilità", iniziativa del 2018 che ha suscitato molto interesse, con oltre 16.000 copie stampate e migliaia di download della versione digitale. Il libro, che conta 100 pagine, sviluppa i seguenti argomenti: energia e clima, storage, mobilità elettrica, fotovoltaico e riduzione dei consumi. «Un anno fa abbiamo pubblicato il libro Sistemi Energetici 4.0 con un apprezzamento oltre le nostre aspettative», dichiara Stefano Loro, fondatore e Ceo di VP Solar. «Per questo abbiamo scritto e pubblicato la nuova edizione 4.1, offrendo nuovi dati reali e una visione dell'evoluzione dei sistemi energetici innovativi. È il nostro contributo per comprendere quali azioni concrete proporre per concorrere alla lotta ai cambiamenti climatici, allo sviluppo economico green, con la prospettiva dell'energia digitale». L'iniziativa è stata sostenuta dai partner di VP Solar, e quindi da ABB, Ariston, Cobat, Eggs, Fronius, Huawei, K2 Systems, Kioto Solar, Kostal, LG, Mennekes, Panasonic, Q Cells, Sharp, SMA, Smart Partner, SolarEdge, Solar Log, SolaX, Trina Solar e Varta Storage.

MILIG BERTONICA **riello** solar tech

L'INVERTER EVOLUTO

la serie "RS"

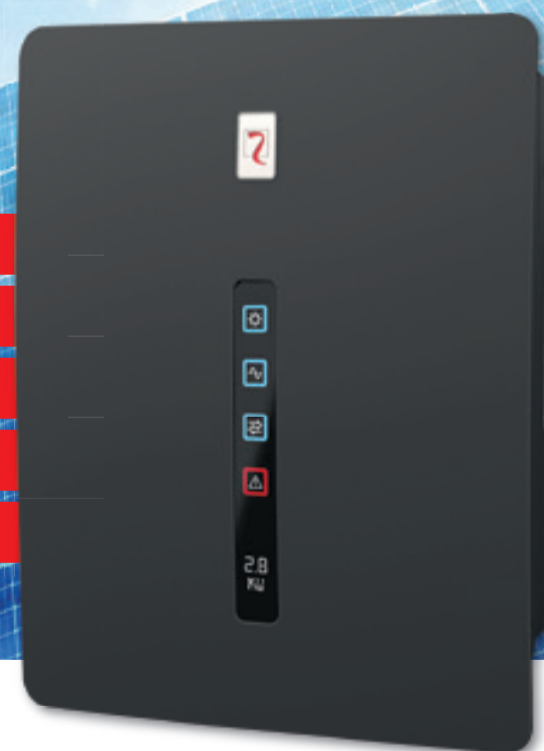
RS 1.5

RS 2.0

RS 3.0

RS 5.0

RS 6.0



SOSTENIBILITÀ

Dedichiamo ampie risorse alla valutazione dell'impatto che i nostri prodotti hanno sull'ambiente.



EFFICIENZA

Rendimento massimo 97,6%.
Rendimento Europeo 97,3%.
Tecnologia di autoapprendimento MPPT.
Tensione di soglia per erogazione verso rete bassissima.



INNOVAZIONE

Design unico ed innovativo, leggero e compatto.
Autotest intelligente con autoapprendimento.
Monitoraggio remoto multiplo per operatività e manutenzione.



Serie MX

Fino a 340W
60 Cella PERC
15 anni di garanzia
Copertura assicurativa
impianto FV inclusa



Disponibili presso  

Contatti
Marco Ippoliti
Tel + 39 348 5209923
m.ippoliti@winaico.com
www.winaico.com

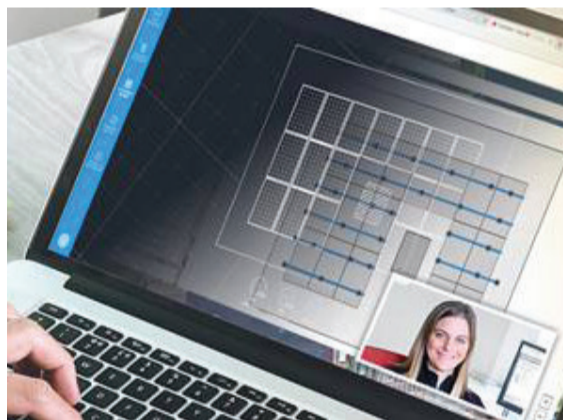


SONEPAR ITALIA OFFICIAL PARTNER DI UDINESE CALCIO PER LA STAGIONE 2019-2020



Sonepar Italia è da oggi official partner di Udinese Calcio per la stagione sportiva 2019/20. In Friuli Venezia Giulia, Sonepar Italia è presente con tre punti vendita a Trieste, Udine, Fiume Veneto e in tutto il Triveneto orientale rappresenta il primo distributore per capillarità sul territorio. L'accordo sottoscritto con l'Udinese Calcio permetterà di supportare la strategia di visibilità del marchio Sonepar Italia a livello locale e nazionale. In campo il logo sarà presente sugli impianti Led bordo campo e sul pannello backdrop delle interviste, mentre sul maxischermo verrà proiettato uno spot prima dell'inizio della partita e durante l'intervallo. La collaborazione con la società sportiva si focalizzerà anche su altre iniziative, dal ticketing al networking e vedrà anche la partecipazione di Sonepar ad eventi ed attività organizzati in collaborazione alla Dacia Arena di Udine.

DA K2 UNA NUOVA FUNZIONE SULLA APP "ROOF CHECK" PER PIANIFICARE IMPIANTI FV SU COPERTURE



L'azienda K2 presenta la nuova funzione della propria applicazione "Roof Check" grazie alla quale è possibile pianificare la realizzazione di un impianto fotovoltaico in cinque passaggi. Attraverso questa funzione i dati del progetto possono essere trasferiti direttamente nel software di progettazione del produttore dell'inverter utilizzato per l'installazione. Questa soluzione evita così di dover inserire i dati di input più volte, permettendo di iniziare immediatamente la progettazione delle stringhe dell'impianto fotovoltaico.

HUAWEI: AL VIA IL 23 SETTEMBRE DA MILANO LO SMART CITY TOUR

Partirà il 23 settembre da Milano lo Smart City Tour di Huawei. Si tratta di una serie di incontri che intendono riunire i professionisti del settore e illustrare le sfide che porteranno alla creazione delle città intelligenti, con uno sguardo a tecnologie, opportunità per la filiera, per i comuni e per l'occupazione. Dopo Milano, il tour farà tappa a Torino (25 settembre), Genova (1° ottobre), Roma (3 ottobre), Bari (8 ottobre) e Cagliari (15 ottobre).



IMPIANTI SOLARI SU SERRA: LA GUARDIA DI FINANZA SCOPRE UN'EVASIONE DA 14 MILIONI IN SARDEGNA

La Guardia di Finanza di Cagliari ha portato alla luce un'evasione da 14 milioni di euro da impianti fotovoltaici su serra. Alcune aziende agricole sarde applicavano il regime di tassazione previsto per l'attività agricola sui guadagni provenienti dalla vendita di energia elettrica dei propri impianti fotovoltaici. A questo si aggiunge che l'elettricità prodotta dalle installazioni era destinata al solo utilizzo agricolo e non ad essere venduta a terzi. Infine, le aziende hanno presentato le dichiarazioni annuali dal 2013 al 2017 usufruendo delle agevolazioni fiscali previste per il settore agricolo, senza averne diritto. Le aziende in questione erano già state monitorate dai finanziari e lo scorso anno erano state loro sequestrate attrezzature e serre.

ACEA ACQUISISCE IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER UNA CAPACITÀ DI CIRCA 25 MW

Acea ha perfezionato l'acquisizione di impianti fotovoltaici incentivati con il Conto Energia per una potenza complessiva di circa 25 MW. Le operazioni legate all'acquisizione hanno un enterprise value che raggiunge circa 75 milioni di euro e contribuiranno all'incremento dell'Ebitda di Acea per circa 11 milioni di euro su base annua.

Il portafoglio più rilevante si riferisce al 65% di acquisizione del capitale sociale di sette società che possiedono 18 impianti fotovoltaici di proprietà del Gruppo Balenergia.

Le altre installazioni fotovoltaiche verranno acquisite al 100%. «Queste acquisizioni rappresentano un passo importante nell'attuazione della nostra strategia di incremento della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, in particolare da fotovoltaico, come previsto dal piano industriale 2019-2022» ha commentato Stefano Donnarumma, amministratore delegato di Acea.

ARERA: AL VIA DAL 1° LUGLIO IL "PORTALE CONSUMI" LUCE E GAS

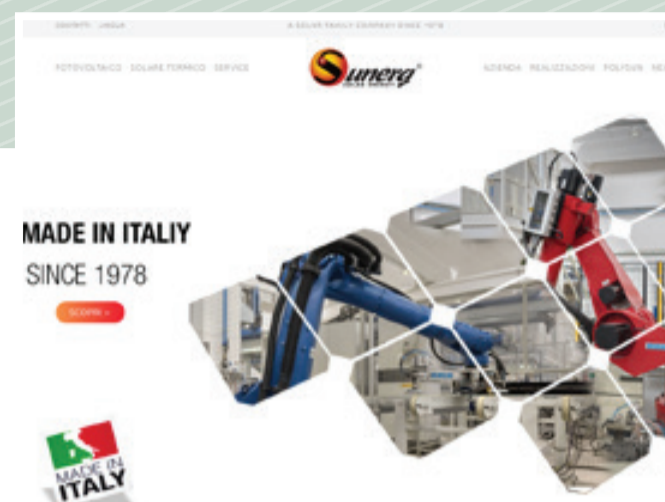
È attivo dal 1° luglio il nuovo "Portale Consumi" di Arera. Il sito intende fornire ai consumatori una panoramica dettagliata sui consumi, rendendo disponibili i dati storici relativi a luce e gas in modo chiaro e fruibile.

In questa prima fase il cliente potrà da subito visualizzare, anche mediante tabelle o grafici più intuitivi, i dati passati di consumo, le letture e le autoletture degli ultimi 12 mesi. Per accedere al portale serviranno le credenziali sicure del Sistema Pubblico di Identità Digitale (Spid), con nome utente, password e la generazione di un codice temporaneo di accesso.

È ATTIVO IL NUOVO SITO WEB DI SUNERG SOLAR

Sunerg ha lanciato il nuovo sito web www.sunergsolar.com. L'azienda intende offrire una navigazione semplice e intuitiva, oltre che un impatto estetico accattivante. Con tre semplici passaggi è possibile conoscere tutte le novità su fotovoltaico, solare termico e service.

"Per un'azienda è fondamentale essere presente online con contenuti chiari ed esaurienti sul proprio operato", si legge in una nota di Sunerg, "offrendo agli utenti la possibilità di richiedere informazioni su soluzioni specifiche e personalizzate".



Il nuovo PIKO MP plus – un inverter che offre diverse opzioni per piccole installazioni fotovoltaiche domestiche



Smart connections.

Nelle classi di potenza da 1.5 a 4.6 kW, i nuovi inverter monofase offrono diverse soluzioni:

- Ampia flessibilità grazie a 1 o 2 inseguitori MPP e protezione IP65 per l'installazione anche in esterno
- Predisposizione per sistemi di accumulo (accoppiati lato AC e DC) con il KOSTAL Smart Energy Meter (disponibile da Q3/2019)
- Monitoraggio gratuito dell'autoconsumo tramite portale e app su smartphone

Il Gruppo KOSTAL – un'azienda multinazionale a conduzione familiare con più di 100 anni di esperienza.

www.kostal-solar-electric.com • Tel.: +39 011 9782 420



è on line il catalogo energie rinnovabili 2019 visita il sito www.marchiol.com

SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni. Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

• Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.

• Tutti questi file sono disponibili sul sito www.solareb2b.it nella sezione "Documenti"

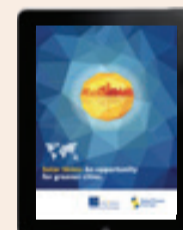
Inquadra il QR Code per scaricare il "Rapporto annuale Efficienza Energetica" di Enea



Inquadra il QR Code per scaricare il "Rapporto annuale Detrazioni Fiscali" di Enea



Inquadra il QR Code per scaricare il documento "Solar skins: an opportunity for greener cities"



Inquadra il QR Code per scaricare il documento completo della Gazzetta Ufficiale sulla Cessione del credito d'imposta



Inquadra il QR Code per scaricare il documento completo l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato



Inquadra il QR Code per leggere il Decreto FER 1 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale



Inquadra il QR Code per leggere il rapporto statistico del GSE



ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI PRESENTA LE SUE NOVITÀ NELL'AMBITO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

La divisione green di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) ha presentato il proprio nuovo sistema di Intelligenza Artificiale per la gestione degli impianti domestici, civili e industriali. Il sistema progettato da ZCS è in grado di garantire un'amministrazione "intelligente" degli elettrodomestici di un'abitazione (ed eventualmente anche dell'auto elettrica), consentendo loro di comunicare e scambiarsi informazioni, orari e dati di consumo al fine di garantire un'efficienza e un risparmio ottimali. La presentazione del nuovo sistema gestionale basato su Intelligenza Artificiale di ZCS si è tenuta il giorno 27 giugno a Poggio Bracciolini (AR), presso il Palazzo dell'Innovazione, in occasione della giornata-incontro, organizzata sempre da Zucchetti, "Benvenuti nell'era dell'Intelligenza Artificiale", dove l'azienda ha esposto in cinque punti la sua business strategy e presentato i suoi ultimi prodotti. «È necessaria la consapevolezza di vivere in un momento di profonda e veloce trasformazione» ha spiegato ai partecipanti Fabrizio Bernini, presidente di Zucchetti Centro Sistemi. «Occorre conoscere la direzione verso la quale stiamo andando, aumentare le competenze tecnologiche per capire meglio il futuro, essere flessibili ed aperti a cogliere le nuove opportunità di lavoro e di business».



LA PRESENTAZIONE DEL NUOVO SISTEMA GESTIONALE BASATO SU INTELLIGENZA ARTIFICIALE DI ZCS SI È TENUTA IL GIORNO 27 GIUGNO A POGGIO BRACCIOLINI (AR)

BAYWA E REC CERTIFICANO 150 INSTALLATORI



L'attività di formazione itinerante indirizzata a operatori professionisti del settore fotovoltaico organizzata da BayWa in collaborazione con REC Solar si è conclusa nella sua prima fase. Le aziende non hanno ancora rilasciato date per possibili prossime edizioni. Da metà aprile a metà giugno il corso di formazione ha fatto tappa in otto città italiane: Roma, Bari, Verona, Milano, Padova, Bologna, Cagliari e Catania. Obiettivo del corso era offrire la possibilità ai partecipanti di certificarsi come "REC Solar Professional". Alla fine del corso itinerante sono stati certificati 150 installatori che oggi dispongono del know-how necessario per poter realizzare installazioni con i moduli REC. Oltre alla certificazione, gli installatori che hanno partecipato alla formazione godono di alcuni vantaggi, fra cui la possibilità di proporre ai propri clienti una garanzia di 25 anni (invece di 20) per le installazioni fino a 500 kWp di potenza.

SOLARWATT: SISTEMI DI ACCUMULO MYRESERVE CERTIFICATI CEI 0-21

Al fine di rispondere ai requisiti richiesti dai bandi di Regione Lombardia e Regione Veneto, Solarwatt ha esteso le certificazioni CEI 0-21 anche al proprio sistema di accumulo MyReserve. La batteria, che si collega all'installazione fotovoltaica sul lato corrente continua, necessitava infatti di un attestato di compatibilità con i diversi modelli di inverter. Lo scorso 11 luglio 2019 Solarwatt ha ufficializzato la compatibilità di MyReserve con la gamma completa di inverter Fronius Symo e con gli inverter Sunny Boy 41 di SMA. Il sistema di accumulo MyReserve può essere proposto sia in retrofit sia per nuovi impianti fotovoltaici.



ABBIAMO ENERGIA DA VENDERE



- ENERGIE RINNOVABILI
- RISCALDAMENTO
- CLIMATIZZAZIONE
- TRATTAMENTO ACQUA
- ACADEMY



Storage Selection™ official partner



CONSULENZA A PROGETTISTI E INSTALLATORI



ASSISTENZA POST VENDITA



MATERIALE IN PRONTA CONSEGNA



FORMAZIONE



COPERTURA DEL TERRITORIO TRAMITE RETE DI AGENTI PROFESSIONISTI DEL SETTORE

info@enerklima.it

@enerklima @enerklimasrl

ENERKLIMA.IT



LA REALTÀ AUMENTATA SU SOLAREB2B

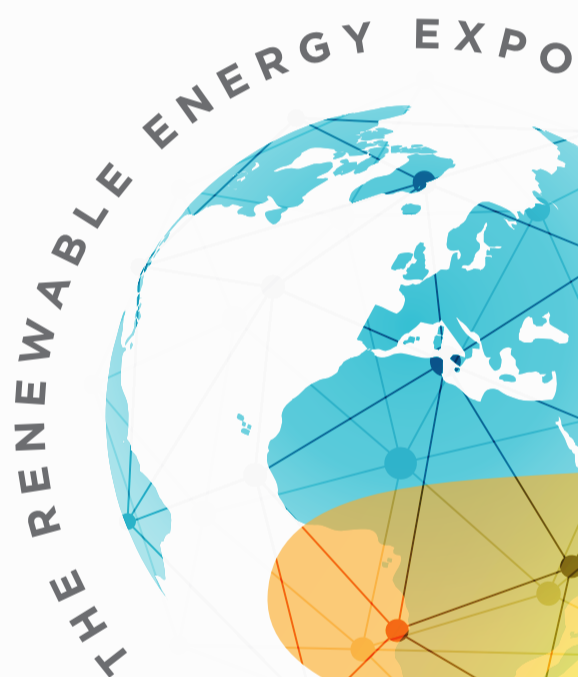
1. INQUADRA IL QR CODE E SCARICA SU SMARTPHONE O TABLET L'APP "SOLAREB2B", DISPONIBILE PER IOS (APP STORE) O PER ANDROID (SU GOOGLE PLAY)



2. CERCA SULLA RIVISTA LE IMMAGINI CHE RIPORTANO IL SIMBOLO DEL CERCHIO GIALLO CON LA SCRITTA AR+



3. APRI L'APP, INQUADRA L'IMMAGINE CON IL SIMBOLO E GUSTATI LO SPETTACOLO



KEY ENERGY

Dalle fonti rinnovabili all'accumulo; dalla gestione efficiente all'utilizzo delle tecnologie digitali; dalle smart cities alla mobilità sostenibile. Il marketplace che guida la transizione energetica di imprese e territori.

Dove l'energia incontra il futuro.

f @ t y keyenergy.it

5 - 8 NOVEMBRE 2019 QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

in collaborazione con **ITCA**

in contemporanea con **ECOMONDO**

organizzato da **ITALIAN EXHIBITION GROUP**
Providing the future



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO

AZIENDA **DATA**

Energia Italia	12/09/19
PM Service	12/09/19
Sunpower	13/09/19
Italia Solare	13/09/19
Energia Italia	17/09/19
Fiamm	18/09/19
Esaving	24/09/19
Suncity	25/09/19
Fiamm	25/09/19
Suncity	26/09/19
PM Service	26/09/19
Energia Italia	26/09/19
Kostal	27/09/19
Energia Italia	01/10/19
PM Service	04/10/19
Italia Solare	04/10/19
Eco-PV	07/10/19
Fiamm	09/10/19
Energia Italia	10/10/19
Italia Solare	11/10/19
PM Service	11/10/19
Energia Italia	15/10/19
Suncity	16/10/19
Fiamm	16/10/19
Suncity	17/10/19
PM Service	18/10/19
Italia Solare	18/10/19
Energia Italia	24/10/19
Kostal	25/10/19
Energia Italia	29/10/19
Fiamm	29/10/19
Suncity	12/10/19
Suncity	13/10/19
Italia Solare	25/10/19
PM Service	5-8/11/2019
Eco-PV	05/11/19
Italia Solare	08/11/19
Energia Italia	14/11/19
Italia Solare	15/11/19
Energia Italia	19/11/19
Italia Solare	22/11/19
Kostal	22/11/19
Energia Italia	28/11/19
Suncity	04/12/19
Eco-PV	05/12/19
Suncity	05/12/19
Esaving	06/12/19
PM Service	10/12/19
Energia Italia	12/12/19
Kostal	13/12/19
Energia Italia	16/12/19



RE^{B2B}
ARMIO ENERGETICO

ENDARIO 2019

Per consultare
il calendario
in continuo
aggiornamento
inquadra il QR CODE



CONTENUTI E LINK

LOCALITÀ

Energy Webinar	Online
High Efficiency Tour	Catania
Il vantaggio del'ola certificazione Cradle to Cradle	Online
Investire nel FV in Italia: mercato e tecnologie	Londra
Energy AcademyTour	Parma
Formazione RES2	Milano
Storage Selection	Trento
Efficiency Tour	Cosenza
Formazione RES2	Bari
Efficiency Tour	Cosenza
High Efficiency Tour	Perugia
Energy Webinar	Online
Inverter Piko MP Plus con accumulo	Online
Energy AcademyTour	Sassari
High Efficiency Tour	Cagliari
Le buone pratiche per la corretta gestione degli impianti FV	Firenze
Seminario del consorzio Eco-PV	Roma
Formazione RES2	Firenze
Energy Webinar	Online
Comunità Energetiche Digitali: il ruolo dei sistemi FV e degli Accumuli	Cagliari
High Efficiency Tour	Bari
Energy AcademyTour	Latina
Efficiency Tour	Torino
Formazione RES2	Arezzo
Efficiency Tour	Torino
High Efficiency Tour	Firenze
FV e Comunità Energetiche per la competitività delle PMI italiane	Bari
Energy Webinar	Online
Inverter Plenticore plus con accumulo	Online
Energy AcademyTour	Torino
Formazione RES2	Roma
Efficiency Tour	Roma
Efficiency Tour	Roma
Focus su "Gestione del fine vita dei moduli FV"	Online
High Efficiency Tour	Rimini
Seminario del consorzio Eco-PV	Roma
Innovazione digitale per le comunità energetiche	Rimini
Energy Webinar	Online
Focus su "Aggregatori e SDC"	Online
Energy AcademyTour	Matera
L'integrazione del FV nella rete elettrica: opportunità e criticità	Bolzano
Inverter Piko MP Plus con accumulo	Online
Energy Webinar	Online
Efficiency Tour	Pescara
Seminario del consorzio Eco-PV	Roma
Efficiency Tour	Pescara
Revamping-Solarday	Trento
High Efficiency Tour	Roma
Energy Webinar	Online
Inverter Plenticore plus con accumulo	Online
Energy Webinar	Online



distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie
rinnovabili e il risparmio energetico

Solar
Jinko

Cheetah
JKM320M-60-V

new!

Garanzia
sul prodotto
~~10 anni~~
12 anni

Modulo mono PERC 60 celle
Classe di reazione al fuoco 1
High Voltage 1500V

ABB

SolarMax

solar edge

BYD

Mounting systems for
solar technology



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE



HUAWEI

info@esaving.eu
www.esaving.eu
+39 0461 160050

ALESSANDRO BARIN,
CEO DI FUTURASUN

AD APRILE FUTURASUN HA APERTO UN NUOVO STABILIMENTO A TAIZHOU (CINA) PER UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 500 MW. IL GRUPPO INTENDE AMPLIARE LA PROPRIA PRESENZA A LIVELLO GLOBALE E, ALLO STESSO TEMPO, RISERVARE UNA FETTA IMPORTANTE DI MODULI PER IL MERCATO ITALIANO, DOVE NEI PROSSIMI MESI POTREBBE VERIFICARSI UN NUOVO FENOMENO DI SHORTAGE. «IL PROSSIMO PASSO SARÀ QUELLO DI RADDOPPIARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DELLA FABBRICA», SPIEGA ALESSANDRO BARIN, CEO DELL'AZIENDA



PIÙ CAPACITÀ PRODUTTIVA PER L'ITALIA

È sull'asse Italia-Cina che continua la crescita dell'azienda veneta FuturaSun. Nel mese di aprile il gruppo ha aperto un nuovo stabilimento a Taizhou, a nord di Shanghai, per una capacità produttiva di moduli di 500 MW annui. Le linee per la produzione dei moduli tradizionali sono affiancate da stringatrici progettate in Italia e brevettate a inizio 2019 per la realizzazione di moduli ad alta efficienza con tecnologia multi-busbar. E proprio lì dove automazione, precisione e innovazione si incontrano, FuturaSun produce moduli destinati sia al mercato europeo sia a quello interno cinese, con uno sguardo particolare all'Italia, dove il rischio di un nuovo fenomeno di shortage che interesserà soprattutto l'alta efficienza ha spinto l'azienda a riservare una fetta della capacità produttiva proprio a questo mercato. «L'apertura della nuova fabbrica dimostra ancora una volta che FuturaSun è un'azienda europea che sa mantenere il proprio business e crescere operando in una dinamica bi-culturale», racconta Alessandro Barin, Ceo dell'azienda, che da 20 anni si divide tra Italia e Cina. «Da aprile, con l'installazione delle nuove

stringatrici, abbiamo iniziato a produrre moduli fotovoltaici monocristallini Next da 325 e 330 W utilizzando celle più grandi. Questi prodotti, nella versione da 72 celle, possono raggiungere fino a 400 Wp. Ma non intendiamo fermarci qui».

Quali sono i prossimi passi?

«A inizio anno abbiamo avviato un piano di investimenti denominato FuturaSun Giga Project. Il primo traguardo, cioè l'inaugurazione della nuova fabbrica con 2 linee di produzione con stringatrici in grado di ottimizzare la realizzazione dei moduli, è stato raggiunto. Il prossimo obiettivo è quello di raddoppiare la capacità produttiva. Al momento è già attiva una delle due linee da 250 MW annui ciascuna. Per arrivare a 1 GW di capacità produttiva servirà un'ulteriore implementazione, che sarà possibile con l'attivazione delle altre due linee già autorizzate. Amplieremo la produzione in base a quello che ci chiederà il mercato».

Dei moduli prodotti, quanti sono destinati al mercato cinese e quanti all'estero?

«Al mercato cinese è destinato il 30% dei nostri moduli. Un altro 30% lo riserviamo per il mercato

europeo, mentre il restante 40% dei pannelli realizzati è destinato ad altre aree del mondo, come America Latina, Australia e Sud Est asiatico, dove ci stiamo strutturando commercialmente».

A livello globale siamo in una fase dove sull'alta efficienza c'è una richiesta di moduli superiore alla capacità produttiva complessiva del mercato. Questo potrebbe essere un momento positivo per ampliare la produzione...

«Noi siamo coperti sull'alta efficienza con il nuovo stabilimento produttivo. L'idea che sta alla base della nostra nuova fabbrica è quella di servire al meglio il mercato italiano e riservare una fetta della capacità produttiva per il nostro Paese, dove già oggi si verificano ritardi nelle consegne.

Il nuovo fenomeno di shortage è legato in particolare alla carenza di celle policristalline, in quanto tante fabbriche in Cina stanno passando al monocristallino. La domanda si è quindi riversata sui moduli con celle monocristalline. I prodotti ad alta efficienza vengono soprattutto veicolati in Cina perché il governo avvia bandi per incoraggiare l'alta efficienza e, quindi, le vendite. Per questo, i prodotti sono stati sempre destinati alla Cina».

Quali sono i tempi di consegna per FuturaSun?

«Abbiamo due magazzini in Italia con arrivo navi settimanale. Inoltre i nostri distributori hanno i nostri pannelli a magazzino in pronta consegna».

L'obiettivo è quindi quello di puntare al mercato italiano con un prodotto altamente richiesto?

«Certamente, vorremmo diventare il riferimento anche tecnologico per il mercato italiano. Siamo in grado infatti di portare in Italia dalla Cina nuovi trend e nuove tecnologie, così da anticipare e influenzare il mercato. Già dal 2019 è in atto una crescita importante del mercato italiano. Stimiamo

«Vorremmo diventare il riferimento tecnologico per il mercato italiano. Siamo in grado infatti di portare in Italia dalla Cina nuovi trend e nuove tecnologie, così da anticipare e influenzare il mercato»

La scheda

Indirizzo: Riva del Pasubio, 14

35013 Cittadella (PD)

Tel. +39 049 5979802

Mail: info@faturasun.it

Moduli venduti in Italia nel 2018: 30 MW

Moduli stimati per il 2019 in Italia: 50 MW

Fatturato nei primi sei mesi del 2019: +70%



almeno 700 MW di nuovi impianti installati, con una crescita del 50% rispetto al 2018».

C'è bisogno di grandi impianti per raggiungere numeri simili...

«Sicuramente, infatti ci sono pipeline di sviluppo in corso avviate un anno fa: molti impianti entreranno in funzione già nel corso di quest'anno, mentre tanti altri entreranno in funzione tra il 2020 e il 2021».

C'è sensibilità in Italia sull'alta efficienza?

«Sì, ma bisogna istruire di più il cliente finale e gli installatori in quanto il fattore prezzo continua a giocare un ruolo fondamentale. Bisogna ad esempio far capire che con l'alta efficienza c'è una convenienza generale non solo del costo dell'intero impianto, in quanto c'è bisogno di meno componentistica e di meno spazio per le installazioni, ma soprattutto bisogna spiegare al cliente che la ricerca dell'alta efficienza non è concentrata solo in termini di kW di picco ma anche sua una serie di parametri che garantiscono un aumento significativo in termini di kWh di produzione per garantire la massima resa dell'impianto fotovoltaico».

Voi come cercherete di accelerare le vendite di questi prodotti? Farete anche corsi di formazione e roadshow per presentare l'alta efficienza?

«Spingeremo sull'alta efficienza offrendo soprattutto disponibilità di magazzino, non solo quindi con slogan pubblicitari e datasheet. In questa seconda metà dell'anno stiamo tenendo roadshow e webinar di presentazione del prodotto. Gli appuntamenti online ci permettono di raggiungere un numero elevato di installatori grazie a un database di contatti significativo. Con i webinar e corsi in aula, nel 2018, abbiamo parlato a 2.500 progettisti e installatori che propongono i nostri prodotti in tutta l'Italia».

Chi sono i distributori con cui lavorate?

«Elettroveneta, Demo, Mef, Energia Italia, Tecnoapp, Marchiol e AS Solar sono alcuni dei partner. Complessivamente lavoriamo con 15 distributori in Italia».

Siete soddisfatti della collaborazione con loro?

«Sì, perché grazie alla partnership con queste figure riusciamo a raggiungere aree del territorio che altrimenti, da soli, non potremmo coprire. Partecipiamo e organizziamo insieme a loro tanti eventi come fiere e roadshow che ci permettono di dialogare direttamente con gli installatori e presentare al meglio i vantaggi dei nostri prodotti. Noi garantiamo al distributore una struttura organizzata con sede e magazzini in Italia e con referenti tecnici che danno supporto pre- e post-vendita».

Quali sono gli obiettivi in Italia in termini di quote di mercato?

«Come unico produttore italiano di moduli in Cina, vogliamo puntare ad avere il 15% di market share in Italia, seguendo anche le opportunità del nuovo decreto FER e della Grid parity. Vogliamo essere una figura di riferimento per il mercato italiano».

Quanto avete venduto lo scorso anno in Italia?

«L'anno scorso abbiamo venduto 30 MW di moduli».

E per il 2019?

«Puntiamo a vendere 50 MW di moduli».

In Italia tutti si aspettano una forte spinta dai grandi impianti. Il vostro prodotto ad alta efficienza è adatto anche a questo tipo di applicazioni, dato che a volte la qualità si scontra con l'esigenza di investitori che guardano solo al prezzo?

«In realtà i grandi investitori sono molto attenti al parere positivo degli istituti bancari e degli enti che si occupano di certificazioni. Puntiamo a soddisfare entrambi gli aspetti. Chiederemo infatti a istituti terzi di condurre degli audit nella nostra fabbrica. In più siamo bancabili con molteplici primarie banche europee aumentando l'appetibilità della nostra offerta anche per i grandi impianti sul territorio nazionale».

Fate anche revamping in Italia?

«Sì, siamo certificati e registriamo una forte richiesta di moduli da 190 Wp con celle monocristalline da 5 pollici che in pochissimi hanno. In più offriamo anche un modulo a 54 celle con potenza da 250 Watt certificata IEC che viene spesso utilizzato per impianti revamping».

Ritenete il revamping un mercato importante per il futuro?

«Curiamo molto questo mercato, dove siamo tra le pochissime aziende ad aver dato continuità negli ultimi 11 anni nelle certificazioni e nei prodotti realizzati per il mercato italiano».

A chi fanno capo i recenti investimenti?

«Tutti gli investimenti sono stati effettuati con capitale proprio della capofila italiana».

Il fotovoltaico è tornato a generare redditività?

«In media la redditività è sempre stata bassa e si differenzia dal tipo di prodotti. Si tratta di un mercato caratterizzato da bassi margini e alti volumi».

Che andamento dei prezzi vi aspettate da qui alla fine dell'anno?

«Mi aspetto che nel medio e lungo periodo il prezzo del monocristallino cali ancora».

Ma questo non erode la vostra redditività?

«In realtà compensa: più si abbassa il prezzo del monocristallino, più aumentano i volumi di vendita».

Come immagina il mercato del fotovoltaico tra cinque anni?

«Lo immagino in linea con le previsioni dei principali analisti: il fabbisogno di energia è in crescita, perché stiamo passando sempre di più all'utilizzo di energia elettrica. Continueremo quindi a installare impianti fotovoltaici per soddisfare il sempre crescente fabbisogno di energia elettrica pulita».

Voi avete una divisione ricerca e sviluppo in Italia e Cina. Su cosa state lavorando?

«Come unico produttore italiano di moduli in Cina, vogliamo puntare ad avere il 15% di market share in Italia»

Qualcosa in più su Alessandro Barin

Età? «39»

Famiglia? «Sposato, padre di una figlia»

Tempo dedicato al lavoro? «Lavoro su due fusi orari, a volte lavoro 16 ore al giorno ma con una certa flessibilità»

Hobby? «Scalate in montagna e alpinismo»

Lettura preferita? «Libri sulla montagna e management»

Auto? «Tesla»

Vacanza da sogno? «Montagna, Himalaya»

«Punteremo a una fabbrica con linee altamente automatizzate. Stiamo studiando l'introduzione di robot su altre fasi del processo di produzione dove ora non sono ancora presenti per aumentare ulteriormente l'efficienza e la durata dei nostri moduli ma anche la convenienza. Il costo della manodopera è alto e incide molto sulla produzione di ogni singolo modulo».

Produrrete mai in Italia?

«Mi piacerebbe, ma i costi fissi sono molto alti e rischiano di mandarti fuori mercato ancor prima di avviare l'attività. Poi dovrei acquistare tutti i materiali fuori dai confini nazionali, con costi importanti sui trasporti. Per adesso non ci sono le condizioni. Per il futuro...mai dire mai.»



MODULO NEXT: LE CARATTERISTICHE

Sigla: Next

Tipologia: modulo monocristallino con tecnologia Perc

Potenza nominale: fino a 330 Wp per la versione da 60 celle, 400 Wp per la versione a 72 celle

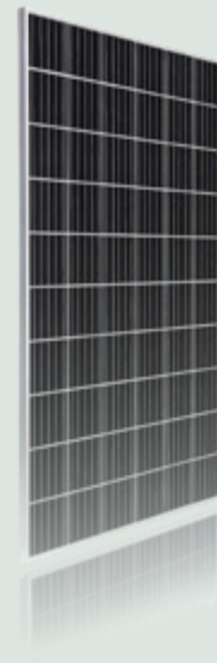
Tensione nominale: 34,17 V

Corrente nominale: 9,66 A

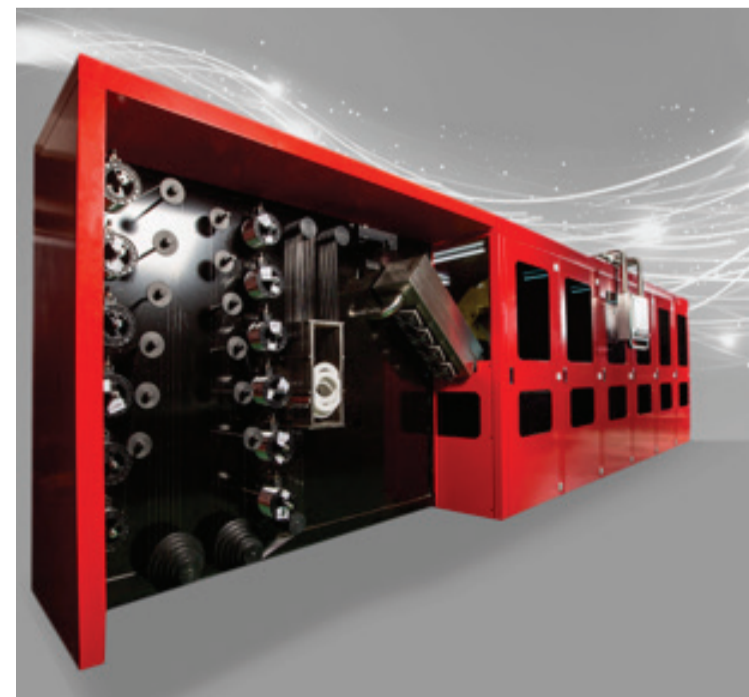
Temperatura operativa: da -40 a +85°C

Efficienza: 19,78%

Peso: 18,4 kg



NELLA NUOVA FABBRICA DI TAIZHOU SONO STATE INSTALLATE STRINGATRICI IN GRADO DI OTTIMIZZARE LA REALIZZAZIONE DI MODULI CON TECNOLOGIA MULTI-BUSBAR. L'INNOVAZIONE RIGUARDA INNANZITUTTO DUE FATTORI: LA QUALITÀ E STABILITÀ DELLA SALDATURA E LA PRODUTTIVITÀ.





FIMER-ABB: UN CAMBIO NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

A LUGLIO IL GRUPPO SVIZZERO HA CEDUTO A FIMER LA DIVISIONE DEDICATA AL MERCATO DEGLI INVERTER, CHE CONTA 800 DIPENDENTI E UN GIRO D'AFFARI DI CIRCA 290 MILIONI DI DOLLARI. IN QUESTO MODO L'AZIENDA CON SEDE A VIMERCATE (MB) TORNA CON FORZA NEL MERCATO ITALIANO DEL FOTOVOLTAICO. LO RACCONTA FILIPPO CARZANIGA, CEO DI FIMER

Il passaggio a Fimer delle attività di ABB nell'energia solare è uno di quegli eventi destinati a essere ricordati negli annali del settore, ma che soprattutto oggi ridisegna la scacchiera del mercato degli inverter e dei prodotti ad esso collegati. Il grande colosso dell'elettronica ha gettato la spugna e a raccoglierla è un'azienda decisamente più piccola come dimensioni, ma dotata di grandi ambizioni e chiari progetti di sviluppo.

Un breve riepilogo dei fatti per chi si fosse perso i dettagli dell'operazione: martedì 9 luglio ABB e Fimer annunciano la sottoscrizione di un accordo con cui quest'ultima acquisisce la divisione inverter del colosso svizzero, con tutte le attività in 30 paesi, una dote di circa 800 dipendenti e un giro d'affari da 290 milioni di dollari. Tra gli asset che passano di mano ci sono quindi i tre siti di produzione e ricerca e sviluppo situati in Italia, India e Finlandia, e le 27 filiali sparse in tutto il mondo.

Per ABB è un'uscita di scena dopo sei anni dall'acquisizione di Power One. Per Fimer un enorme balzo in avanti che la proietta direttamente tra i leader mondiali del settore. Questa operazione ha ricadute molto importanti anche sul mercato italiano.

Negli ultimi anni infatti Fimer aveva abbandonato le attività sulla Penisola per dedicarsi soprattutto allo sviluppo di grandi impianti utility scale all'estero (con pochissime eccezioni legate a una collaborazione con Eni). Ora che nel portafoglio di Fimer è entrata tutta l'offerta di ABB dedicata al mercato residenziale, l'azienda è pronta a tornare protagonista anche del fotovoltaico italiano.

Filippo Carzaniga, amministratore delegato di Fimer, ha le idee chiare su quale dovrà essere il percorso di sviluppo per fare in modo che la sua azienda possa accogliere e integrare la divisione fotovoltaica di ABB che sviluppa volumi di business decisamente superiori a quelli della stessa Fimer.

Cominciamo proprio da qui. Nel 2018 Fimer ha sviluppato business nel segmento degli inverter per 1,2 GW. Lei ha dichiarato che con l'acquisizione di ABB il target per il 2020 sale a 7 GW. È un salto da far venire le vertigini a chiunque...

«No. Credo che questo cambiamento sia in linea con quanto richiede oggi il mercato del fotovoltaico che ormai si muove con dinamiche globali e competitor globali. Per essere vincenti bisogna essere organizzati e strutturati. Noi negli ultimi anni siamo cresciuti mediamente del 20-25% (all'anno), e questo ha fatto emergere dei limiti strutturali della nostra azienda. Per crescere ulteriormente occorre pensare a uno sviluppo per linee esterne».

Cosa non ha funzionato in ABB che invece voi



FILIPPO CARZANIGA, CEO DI FIMER

«Obiettivi? Raggiungere quella massa critica che ci permetta di continuare a crescere in maniera sostenuta e di pianificare nuovi investimenti, e rafforzare la nostra posizione nella generazione distribuita»

ritenete di far funzionare?

«Una premessa: per me ABB ha fatto un lavoro eccezionale, ha fatto investimenti di grande respiro in tecnologie e in processi produttivi. Quello che è distonico è il mercato. Sappiamo tutti quanto il fotovoltaico sia un mercato dinamico e variabile. In tale contesto si muovono con più efficacia realtà agili, in grado di rispondere velocemente alle dinamiche di mercato. Spesso aziende grandi e molto strutturate in un mercato così variabile possono avere situazioni di

sofferenza. E poi c'è un altro fattore...».

Quale?

«Lo spiego con due cifre: per noi il fotovoltaico rappresenta l'84% del business, per loro l'1%...».

Sta dicendo che per le attività di ABB nel fotovoltaico il passaggio in Fimer è una grande opportunità per sviluppare nuovo valore...

«Certo, l'operazione ha un grandissimo valore strategico per Fimer, ma anche per ABB che si trova ad affidare la divisione a un gruppo puramente industriale che ha il chiaro intento di dare massima continuità e massimo valore a tutti gli sforzi che hanno fatto sino ad ora».

Quali sono gli obiettivi strategici dell'acquisizione?

«Il primo l'ho già detto. Raggiungere quella massa critica che ci permetta di continuare a crescere in maniera sostenuta e di pianificare nuovi investimenti sui fronti più innovativi come la block chain, l'intelligenza artificiale...».

E il secondo obiettivo?

«Ampliare il mercato di riferimento di Fimer potendo contare sul più grande range di prodotti a livello mondiale. In particolare rafforzeremo la nostra posizione nella generazione distribuita. Negli ultimi anni Fimer aveva puntato soprattutto sui grandi impianti. Oggi però la generazione distribuita ha un ruolo fondamentale. E quindi vogliamo presidiare anche questa parte di mercato, quella dei piccoli impianti, grazie al portafoglio dei prodotti di ABB».

Prima diceva che il fotovoltaico copre l'84% delle attività di Fimer. Con l'acquisizione di ABB a che quota arriverà?

«Al 95%».

Quando sarà operativo l'accordo?

«A inizio luglio abbiamo firmato il contratto di acquisto. Ora ci sono tempi tecnici che probabilmente porteranno la data del closing al primo trimestre del 2020».

In che modo il marchio Fimer subentrerà ad ABB?

«Vogliamo che si tratti di un passaggio morbido, quindi ci sarà un periodo in cui utilizzeremo entrambi i marchi».

Potrebbe esserci anche spazio per recuperare il brand Power-One?

«Non è escluso. Stiamo facendo delle valutazioni per capire il percepito del marchio Power-One sul mercato».

Parliamo di organizzazione e personale...

«Voglio subito dire che intendiamo operare nel solco della continuità con il livello manageriale di ABB, integrandolo anche con nuove figure. Ripeto: ABB aveva un ottimo livello di professionalità; e noi vogliamo dare ulteriore valore alla struttura manageriale e portare anche un nostro contributo in termini di velocità e flessibilità».

Quante persone lavorano oggi in Fimer, e quan-



LA SEDE DI FIMER A VIMERCATE (MB)

te saranno una volta concluse le operazioni di acquisizione?

«Oggi in Fimer siamo in 220. Poi supereremo le mille persone».

E le sedi produttive?

«Verranno mantenute. Sottolineo in particolare che gli stabilimenti di Terranuova Bracciolini verranno mantenuti e sviluppati per gli inverter di stringa. Mentre l'India si concentrerà sugli inverter centralizzati».

Che ruolo avrà il mercato italiano nelle vostre strategie?

«Oggi l'Italia copre solo il 7% delle nostre attività. Ma in futuro l'Italia avrà un ruolo più importante per diversi motivi: la storia della divisione che abbiamo acquisito ha radici profonde che arrivano proprio da Power-One; la scelta di puntare maggiormente sulla generazione distribuita; ma anche il fatto che il Decreto FER aprirà nuove opportunità per i grandi impianti».

Ci saranno cambiamenti nel modello distributivo?

«Anche in questo ambito non vogliamo essere distruttivi rispetto all'organizzazione attuale. Sino ad oggi ABB ha utilizzato i distributori per quanto riguarda la generazione distribuita e il rapporto con clienti diretti per i grandi progetti. Manterremo questo modello di fondo, eventualmente con qualche correttivo».

È un momento in cui il mercato globale degli inverter vede una forte avanzata dei player asiatici...

«Il mercato è grande, c'è spazio per tutti. E non è detto che si debba per forza arrivare a uno scontro con i brand cinesi. Inoltre è un mercato in forte crescita e quindi potranno anche esserci maggiori spazi di sviluppo rispetto a quelli del periodo della gestione ABB. Credo inoltre che questa acquisizione possa portare benefici all'azienda acquisita in termini di maggiore dinamicità e maggiore aggressività».

ABB si è fatta carico delle garanzie relative alla propria attività...

«Sì, ABB ha previsto uno stanziamento per

assicurare le garanzie e l'assistenza sul parco installato. Questo ci permetterà di offrire una copertura su garanzie del passato che precedono la gestione Fimer e che spesso si riferiscono addirittura alla gestione Power-One».

Che costo ha avuto questa operazione per Fimer?

«Sono dati che al momento non posso rivelare».

Quali saranno gli ambiti in cui farete maggiori investimenti in ricerca e sviluppo?

«Oggi la concorrenza sulla tecnologia è molto forte: riguarda gli inverter e lo storage, ma anche nuovi ambiti come quello degli aggregatori o dei servizi di rete. Siamo di fronte a un'accelerazione tecnologica di cui Fimer sarà protagonista. Non ho dubbi: quella che abbiamo scelto è una strada obbligata per svilupparsi in maniera decisa in un settore come quello dell'energia solare dove abbiamo moltissime ambizioni, che però vanno sostenute con una struttura solida e investimenti in ricerca e sviluppo».



LA SEDE PRODUTTIVA DI ABB A TERRANUOVA BRACCIOLINI VERRÀ MANTENUTA E SVILUPPATA PER GLI INVERTER DI STRINGA. MENTRE L'INDIA SI CONCENTRERÀ SUGLI INVERTER CENTRALIZZATI



SUN BALLAST
Sistema brevettato - Patented system

**IMPIANTO FV LEGGERO,
SICURO E ORDINATO?
SUN BALLAST CONNECT!**

5 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERLO

- BASSO CARICO STRUTTURALE
- ELEVATA TENUTA AL VENTO CERTIFICATA
- COSTO KW DRASTICAMENTE ABBATTUTO
- VELOCISSIMO DA MONTARE
- BASSA INCIDENZA DEI COSTI DI TRASPORTO

Inclinazioni disponibili: 5°, 10°, 15°, 20° e 30°.
Anche 10° verticale.





CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA: IL MERCATO NON CI STA

LA PUBBLICAZIONE DELLE ISTRUZIONI OPERATIVE DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE CONFERMA LA MISURA CHE PREVEDE LA POSSIBILITÀ PER I CLIENTI FINALI DI CEDERE AGLI INSTALLATORI IL CREDITO D'IMPOSTA DEL 50% PER RISTRUTTURAZIONE E FOTOVOLTAICO E DEL 65% PER L'ECOBONUS. MA LA FILIERA DEL SOLARE È FORTEMENTE PREOCCUPATA

DI MICHELE LOPRIORE

Il mercato del fotovoltaico italiano è sempre stato abituato a colpi di scena e a misure che molte volte hanno ostacolato il suo sviluppo. L'ultimo in ordine di tempo è la norma del Decreto Crescita, approvato lo scorso 28 giugno e pubblicato in Gazzetta Ufficiale tra luglio e agosto, che prevede la possibilità per il cliente finale di cedere il credito d'imposta al 50% all'installatore, che a sua volta può cederlo al fornitore. Il documento ha scatenato un

terremoto all'interno del mercato per il grave impatto sul lavoro di tante aziende attive in Italia, e in particolare sul lavoro di installatori e distributori. Lo sconto del 50% agevolerebbe di certo il cliente finale, che invece di ricevere la metà del valore dell'investimento in 10 anni, così come previsto dall'originaria detrazione fiscale, beneficerebbe subito di un mega sconto; ma allo stesso tempo penalizzerebbe proprio gli installatori e i distributori, molti dei quali non

dispongono delle risorse finanziarie per affrontare un gran numero di richieste e vedere restituirsi parte della spesa in cinque anni. Insomma, installatori e distributori dovrebbero in qualche modo fare da banca nei confronti dello Stato, mentre questo dovrebbe essere un compito più facilmente gestibile da banche e istituti di credito, che invece sono i grandi esclusi in questa vicenda. La norma, infatti, sottolinea chiaramente che per il credito d'imposta



CESSIONE DEL CREDITO: ECCO CHE COSA DICE LA GAZZETTA UFFICIALE

MODIFICHE ALLA DISCIPLINA DEGLI INCENTIVI PER GLI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA E RISCHIO SISMICO

1. All'articolo 14 del decreto-legge 4 giugno 2013, n. 63, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90, dopo il comma 3, è inserito il seguente:

«3.1. Per gli interventi di efficienza energetica di cui al presente articolo, il soggetto avente diritto alle detrazioni può optare, in luogo dell'utilizzo diretto delle stesse, per un contributo di pari ammontare, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, anticipato dal fornitore che ha effettuato gli interventi e a quest'ultimo rimborsato sotto forma di credito d'imposta da utilizzare esclusivamente in compensazione, in cinque quote annuali di pari importo, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, senza l'applicazione dei limiti di cui all'articolo 34 della legge 23 dicembre 2000, n. 388, e all'articolo 1, comma 53, della legge 24 dicembre 2007, n. 244.»

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento completo della Gazzetta Ufficiale sulla Cessione del credito d'imposta



Inverter Solax e Batterie Pylontech

- Kit completi per qualsiasi configurazione monofase e trifase
- Range da 2,4 a oltre 320 kWh di accumulo
- Gli unici sistemi già in grado di creare servizi alla rete e reti intelligenti



energy

SYNTHESIS OF EFFICIENCY

NOVITA'

PROGRAMMA DA APP L'UTILIZZO DELL'ACCUMULO

Autoconsumo, peak shaving, energy community, servizi alla rete, manutenzione delle batterie e controllo dei processi di carica e scarica.



Bando Regione Lombardia

Con i nostri sistemi di accumulo avrai il massimo contributo.

Contattaci per maggiori informazioni.

Tel. +39 049 2701296 | info@energysynt.com

www.retiintelligenti.com



www.energysynt.com





“rimane in ogni caso esclusa la cessione ad istituti di credito e ad intermediari finanziari”.

Quindi, la metà del valore dell'impianto fotovoltaico verrà restituita all'installatore o al distributore in cinque anni.

Ma la norma non piace affatto al mercato, che attendeva una sterzata ed eventuali modifiche proprio in questa direzione.

A fine luglio, ad esempio, il Movimento 5 Stelle aveva annunciato l'intenzione di depositare un nuovo disegno di legge, a prima firma del capogruppo Stefano Patuanelli, per apportare modifiche alla cessione del credito d'imposta. L'obiettivo era quello di accelerare i rimborsi ai fornitori. Gianni Giroto, presidente della commissione X (Industria e Commercio) del Senato, spiegava così la proposta del gruppo pentastellato: «La cessione del credito d'imposta è una misura da tutti fermamente voluta, al fine di dare impulso alla domanda e di aumentare questo tipo di interventi sugli edifici. Così però il fornitore del servizio può recuperare quanto scontato solo come credito d'imposta. Un meccanismo che giocoforza rischia di avvantaggiare le imprese più strutturate e con più liquidità, a scapito di quelle artigiane. Con il Ddl da noi depositato, il credito di imposta acquisito sarà utilizzabile a decorrere dal secondo mese successivo a quello della concessione dello sconto, e non l'anno successivo. In più, il fornitore che ha effettuato gli interventi e che ha acquistato il credito derivante dalla detrazione, se non riesce o non vuole cedere a sua volta tale credito, può richiederne all'Agenzia delle Entrate il rimborso, da effettuarsi entro tre mesi, per una somma pari all'ammontare complessivo del credito d'imposta non utilizzato in compensazione nell'anno».

Difficile pensare che, con la crisi di Governo (ancora aperta al momento della pubblicazione di questo numero), ci siano nuove proposte di legge, anzi: sembrerebbe che la misura sia del tutto confermata.

A inizio agosto sono infatti arrivate le istruzioni operative dell'Agenzia delle Entrate, che sul proprio sito fornisce tutte le informazioni sulle modalità di richiesta della cessione del credito con particolare attenzione alla modulistica da presentare e alle tempistiche.

IL NO DELLA FILIERA

La filiera del fotovoltaico non ci sta, e lo confermano i pareri contrari da parte dei tanti produttori e distributori che si sono scagliati contro la norma.

Gli esempi sono tantissimi: per Stefano Loro, fondatore e Ceo di VP Solar, «questi provvedimenti potrebbero mettere in difficoltà gli operatori caricandoli di pesantissimi oneri finanziari e burocratici. E il settore del fotovoltaico non gode di marginalità che consenta un tale aumento dei costi». La misura viene vista come l'ennesimo attacco al settore, così come sottolineato da Paolo Panighi, general manager di Elfor, che definisce la possibilità di cedere il credito d'imposta come «una tegola per i distributori»; oppure da Valerio Natalizia, regional manager Sud Europa di SMA Solar, che sottolinea come «la stragrande maggioranza degli operatori del mercato fotovoltaico non abbia in nessun modo richiesto una norma di questo tipo».

La norma, quindi spaventa e preoccupa, soprattutto per il caos e l'incertezza che potrebbe gettare su tutto il mercato. Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, ha dichiarato di reputarsi «preoccupato per le sorti del settore». Preoccupazioni più che lecite verrebbe da dire. Soprattutto perché, escludendo il cliente finale che godrebbe come già

CONFARTIGIANATO: COSÌ RISCHIANO LE MICRO E PICCOLE IMPRESE

SECONDO L'ASSOCIAZIONE, SAREBBE A RISCHIO MEZZO MILIONE DI ATTIVITÀ OPERANTI NEL SETTORE DELLE COSTRUZIONI, CON UN IMPATTO SU QUASI 1,2 MILIONI DI ADDETTI



Lo scorso luglio è arrivato anche il no di Confartigianato alla norma del DL Crescita che prevede la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'Ecobonus. Secondo Confartigianato, infatti, sarebbe a rischio mezzo milione di micro e piccole imprese operanti nel settore delle costruzioni, con un impatto su circa 1,2 milioni di addetti. L'associazione, a partire dal report semestrale sul settore delle costruzioni presentato sabato 13 luglio all'Assemblea di Anaepa Confartigianato Edilizia, spiega come, nell'ipotesi in cui gli interventi per efficienza energetica pesino per il 50% del fatturato aziendale, la norma metta fuori mercato "l'impresa tipo" (cinque addetti attivi nel settore delle costruzioni) dal quarto anno. Nei primi tre anni lo sconto praticato ai clienti rimane inferiore alle somme versate all'Erario (imposte su reddito, ritenute dei dipendenti, contributi, Irap e Iva) consentendone il completo recupero da parte dell'impresa, ma dal quarto anno questa condizione non si verifica più e l'impresa è costretta a rinunciare alla gran parte degli interventi incentivati. Nel quinto anno la rinuncia per incapacità è totale. Nell'arco dell'intero quinquennio, quindi, l'associazione stima una riduzione del fatturato del 37% a causa della rinuncia agli interventi incentivati. La situazione peggiora se l'impresa è fortemente specializzata in efficienza energetica, con un peso del 75% del fatturato. Lo sconto, infatti, può essere recuperato solo nel primo biennio mentre già nel terzo anno si registra un'incapacità di versamenti all'Erario per la quasi totalità dei lavori e nell'ultimo biennio sarà necessario rinunciare alla totalità dei lavori incentivati. Quindi, nell'arco del quinquennio l'impresa perderà il 58% degli interventi beneficiati da incentivi. "Lo spazio di mercato si potrebbe spalancare anche a settori diversi da quello dalle costruzioni, come quello delle utilities, caratterizzati da una maggiore presenza di grandi imprese pubbliche", si legge in una nota di Confartigianato. "Nei settori di energia e utilities le medie e grandi imprese a partecipazione pubblica concentrano il 51,1% dell'occupazione del comparto. In questa prospettiva si concretizza il paradosso di norme nominalmente orientate alla crescita che, invece di sostenere le piccole imprese private delle costruzioni, le quali a seguito della crisi del settore hanno perso 238mila occupati in cinque anni, rischiano di generare ulteriori spazi di rendita a grandi imprese pubbliche".



LA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA POTREBBE METTERE IN DIFFICOLTÀ GLI OPERATORI CARICANDOLI DI PESANTI ONERI FINANZIARI E BUROCRATICI



detto di un maxi sconto sull'investimento, chi beneficerebbe di fatto di questa norma?

UTILITIES E BANCHE FAVORITE

Potrebbero, ad esempio, essere favorite le grandi utilities che dispongono di maggiori risorse finanziarie per poter vendere impianti fotovoltaici a queste condizioni. È di questo parere Averaldo Farri, direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi, secondo cui «Nessun operatore del mercato, a parte le grandi utilities, potrà mai permettersi di vendere i componenti di un impianto fotovoltaico al 50% del loro valore per poi recuperare il rimanente 50% in cinque anni attraverso il credito Irpef».

Anche l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato è dello stesso parere. In un documento inviato a inizio luglio al Governo, il Garante indica come la misura sia a vantaggio di pochi operatori e danneggerebbe, quindi, una parte importante del tessuto industriale italiano.

L'Autorità ritiene infatti che la norma in oggetto possa generare un'indebita distorsione del mercato a vantaggio di pochi operatori, a detrimento delle imprese di medie e piccole dimensioni attive nell'offerta dei servizi di riqualificazione energetica, con evidenti ricadute negative ai danni dei consumatori, i quali vedrebbero significativamente ridotta la loro libertà di scelta.

Un altro aspetto che fa molto discutere sta nel fatto che la norma vieta la cessione del credito d'imposta alle banche, agli

GARANTE DELLA CONCORRENZA: "LA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA È DISTORSIONE DEL MERCATO"

IN UNA LETTERA INVIATA AL GOVERNO, L'AUTORITÀ CRITICA FORTEMENTE LA POSSIBILITÀ DI CEDERE IL CREDITO D'IMPOSTA, SOPRATTUTTO PER L'IMPATTO NEGATIVO SULLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

A inizio luglio l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha inviato una lettera al Governo sottolineando come la cessione del credito d'imposta possa generare un'indebita distorsione del mercato a vantaggio di pochi operatori. Così si legge nella lettera: "L'Autorità rileva che la norma in esame, nella sua attuale formulazione, appare suscettibile di creare restrizioni della concorrenza nell'offerta di servizi di riqualificazione energetica a danno delle piccole e medie imprese, favorendo i soli operatori economici di più grandi dimensioni. Ed infatti, il nuovo sistema di incentivazione fiscale, si pone, in ragione delle modalità prescelte per il trasferimento dei crediti fiscali dai soggetti aventi diritto ai fornitori, quale meccanismo fruibile, nei fatti, solo dalle imprese di grande dimensione, che risultano le uniche in grado di praticare gli sconti corrispondenti alle detrazioni fiscali senza confronti concorrenziali, potendo compensare i correlativi crediti d'imposta in ragione del consistente volume di debiti fiscali, godendo anche di un minor costo finanziario connesso al dimezzamento da 10 a 5 anni del periodo di compensazione del credito d'imposta. In conclusione, l'Autorità ritiene che la norma in oggetto, nella misura in cui non prevede la possibilità di successiva cessione del credito a terzi, con le modalità opportunamente definite dell'Agenzia delle Entrate, possa generare un'indebita distorsione del mercato a vantaggio di pochi operatori, e a detrimento delle imprese di medie e piccole dimensioni attive nell'offerta dei servizi di riqualificazione energetica, con evidenti ricadute negative ai danni dei consumatori, i quali vedrebbero significativamente ridotta la loro libertà di scelta".

SPAZIO INTERATTIVO

**Accedi
al documento**

Inquadra il QR Code per scaricare il documento completo l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato



VIENI A TROVARCI A
THAT'S MOBILITY
Milano, 25-26 settembre 2019
MI.CO Fiera Milano Congressi
Via Gattamelata, Gate 14
Piano+1 - Stand A45

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

Nuove soluzioni di ricarica
AMTRON PROFESSIONAL

10 anni
di mobilità
elettrica

L'AMTRON® Professional+ con modem integrato, per la trasmissione dei dati in conformità con OCPP 1.6j, è rivolto in particolare ai clienti privati oppure ad un utilizzo semi-pubblico; come, per esempio, a chi usi un'auto aziendale e richieda il rimborso al datore di lavoro o voglia implementare sistemi di gestione.

Il sistema integrato di rilevamento dei cali di tensione 6mA DC e la sua maneggevolezza grazie al cavo stabilmente collegato all'AMTRON®Professional+ completano questa soluzione di ricarica.

La maneggevolezza del cavo, la semplicità d'utilizzo ed il resistente involucro in plastica sono solo alcune delle caratteristiche distintive di una delle più riuscite stazioni di ricarica presenti sul mercato. La maneggevolezza del cavo, la semplicità d'utilizzo ed il resistente involucro in plastica sono solo alcune delle caratteristiche distintive di una delle più riuscite stazioni di ricarica presenti sul mercato.

Per info:
www.mennekes.it
Phone: +39 0331 781719
info@mennekes.it
emobility@mennekes.it



LA VOCE DEI SOCIAL



Riportiamo alcuni interventi e commenti pubblicati dalla filiera alla notizia della cessione del credito d'imposta, raccolti dai vari canali di comunicazione utilizzati da SolareB2B



Pinori (Anie): «Sono sicuro che la norma non sia stata fatta in cattiva fede, ma presenta delle gravi lacune. Il rischio di frenare la crescita delle piccole e medie imprese attive nel fotovoltaico è elevato, in quanto la capienza fiscale delle aziende non è così importante da poter finanziare la metà del valore degli impianti».



Farri (ZCS): «Nessun operatore del mercato, a parte le grandi utilities, potrà mai permettersi di vendere i componenti di un impianto fotovoltaico al 50% del loro valore per poi recuperare il rimanente 50% in cinque anni attraverso il credito Irpef. Dobbiamo denunciare con forza l'iniquità di questa misura».



Natalizia (SMA): «Vorrei sottolineare come la stragrande maggioranza degli operatori del mercato fotovoltaico non abbia in nessun modo richiesto una norma di questo tipo. Credo

sia importante per il nostro mercato che la politica si confronti con gli operatori per trovare le soluzioni più adeguate che possano garantire la qualità dell'offerta e rispondere alle esigenze dell'utente finale e della reale filiera».



Loro (VP Solar): «Questi provvedimenti potrebbero mettere in difficoltà gli operatori caricandoli di pesantissimi oneri finanziari e burocratici. E il settore del fotovoltaico non gode di marginalità che consentano un tale aumento dei costi. Così si penalizzano quelle aziende che con fatica sono uscite dalla crisi del fotovoltaico che qualche anno fa aveva portato al fallimento di molte società, a causa dello stop agli incentivi».



Panighi (Elfor): «La cessione del credito d'imposta al 50% colpirà soprattutto noi distributori, con un impatto negativo sulle marginalità che già sono messe a dura prova. È assurdo inoltre come non vi sia la possibilità di cedere il credito alle banche, che sono invece strutturate da un punto di vista finanziario».



Maltese (Energia Italia): «Non è possibile vendere componenti di prodotto al 50% del loro valore. Il cliente finale verrà abbagliato da uno sgravio sui prezzi che di fatto lieviteranno abbondantemente: questa manovra infatti restringerà pesantemente il mercato, tagliando fuori diversi attori. Gli unici a beneficiare di questo meccanismo saranno le grandi utilities».



Belluz (Assolterm): «Il meccanismo previsto attualmente dal Decreto Crescita rischia di produrre effetti distortivi che penalizzano soprattutto installatori e distributori. A differenza di altri, non sono d'accordo sulla abolizione dell'articolo 10 ma sulla sua modifica, dando la possibilità agli istituti finanziari di essere coinvolti nella seconda cessione del credito d'imposta».



Demattè (Esaving): «La grave lacuna individuata nel testo è certamente l'impossibilità di far fare il proprio mestiere agli istituti di credito, limitando la cessione della detrazione fiscale ai soli soggetti della filiera, fornitori di beni o servizi».



Nicola Baggio (FuturaSun): «Nessuno ha chiesto un provvedimento di questo tipo».



Marco Bobbio (AEG): «È una strana iniziativa di cui non sentivamo la necessità».



Carla Rambaldi (Azimut): «Visto che alle aziende in teoria lo restituiscono in 5 anni, non bastava accorciare da 10 a 5 anni i tempi di rientro del credito al privato?».



Fabio Bacchin (Sunpower): «Penso che questa metodologia possa alla fine essere controproducente anche per i clienti finali. Avrebbero alla fine una scelta meno ampia e meno concorrenziale, sarebbero quindi più esposti a scelte di bassa qualità».

istituiti di credito e agli intermediari finanziari. E, anche su questo aspetto, la filiera non ci sta: perché i distributori o gli installatori devono farsi carico di un compito che non spetta loro?

EFFETTO BOOMERANG

E ora cosa accadrà al mercato? Quali sono i contraccolpi di questa misura? Sono già ampiamente diffusi i casi di clienti finali che hanno chiesto al proprio installatore la possibilità di beneficiare del maxi sconto del 50% sul valore dell'impianto, così come sono diversi i casi di installatori che si sono rivolti ai propri fornitori di servizi e prodotti, e in particolar modo ai distributori, per cedere il credito d'imposta. In questa fase c'è molta confusione, che potrebbe avere ricadute negative su un segmento di mercato che negli ultimi anni ha sempre coperto, in Italia, la metà della nuova potenza installata. E questo è un ostacolo al mercato perché di fatto c'è il rischio di rinviare progetti fotovoltaici in attesa di capire cosa succederà.

Va ricordato che, lo scorso anno, grazie alla detrazione fiscale, l'unico strumento di incentivazione per il segmento residenziale, in Italia sono stati realizzati 26.097 impianti fotovoltaici di nuova costruzione, per una potenza di 84 MWp. Ciò significa che circa la metà delle nuove installazioni fotovoltaiche di taglia residenziale realizzate nel 2018 sul territorio ha beneficiato del meccanismo in vigore dal 2007. La confusione generata dalla cessione del credito d'imposta rischia dunque di creare uno stallo e di impattare negativamente su potenza e numerosità dei nuovi impianti.

RAPPORTI A RISCHIO

La cessione del credito d'imposta espone a un altro rischio, che non riguarda tanto i numeri quanto la dimensione dei rapporti lavorativi. Ci sono infatti distributori che stanno rifiutando

di accettare questa modalità da parte dei loro clienti. In questo caso, il problema resta nelle mani dell'installatore, che potrebbe anche decidere di cambiare fornitore oppure, nella peggiore delle ipotesi, rischierebbe di perdere la commessa.

Questo aspetto vanificherebbe i numerosi investimenti che i distributori, in collaborazione con i produttori partner, hanno costruito negli anni con l'obiettivo di fidelizzare i propri installatori partner, attraverso ad esempio gli eventi di formazione sul territorio. E c'è di più: se questa manovra premierà le utilities, il rischio è elevato anche per molti produttori di materiale fotovoltaico. Va infatti sottolineato come le grandi utility che si sono affacciate sul mercato tendono a lavorare con pochi marchi, a differenza dei distributori che invece dispongono di gamme ampie per rispondere alle molteplici esigenze di installazione e per essere sempre competitivi.

In questo caso verrebbe limitata la scelta di acquisto dei clienti, con una maggiore selezione dei marchi. Insomma, la misura rischia di creare un forte malcontento nel rapporto installatori-distributori e di rallentare le vendite, a favore di pochi marchi.

ASSOCIAZIONI CONTRO

L'approvazione della cessione del credito d'imposta ha mobilitato anche le principali associazioni di settore, che si sono letteralmente scagliate contro la misura.

Associazione Tecnici Energie Rinnovabili (Ater), Coordinamento Free e Italia Solare hanno subito inviato una lettera al ministero dello Sviluppo Economico, e in particolare al ministro Luigi Di Maio e al sottosegretario Davide Crippa, chiedendo loro di rivedere l'articolo relativo alla cessione del credito Irpef contenuto nel Decreto Crescita. «Se l'idea di agevolare il cliente

finale è condivisibile, è altrettanto evidente che tale disposizione mette in grande difficoltà la stragrande maggioranza degli operatori del settore, siano essi installatori o grossisti/distributori», si legge nella lettera sottoscritta dalle tre associazioni.

«L'articolo 10, comma 3-ter esclude la possibilità per gli operatori di rivolgersi a intermediari finanziari e questo impedisce di fatto a tutte le aziende di applicare tale possibilità in modo sistematico.

Le uniche società che potranno avvalersi della cessione del credito Irpef saranno poche grandi utilities.

Già oggi le imprese di installazione subiscono una ritenuta dell'8% sui prezzi degli interventi che possono beneficiare della detrazione Irpef, con un conseguente impatto negativo sui flussi di cassa.

A tali condizioni le piccole imprese potranno lavorare solo in subappalto e ricavare un magro utile vedendosi costrette a ridurre al minimo possibile i costi, compresi quelli relativi alla sicurezza e alla qualità delle forniture con il risultato, nella migliore delle ipotesi, di rischiare un maggior numero di incidenti sul lavoro e fornire impianti qualitativamente più scadenti o, nella peggiore delle ipotesi, di non riuscire a coprire le spese aziendali ed essere costrette a chiudere con conseguente perdita di tessuto imprenditoriale diffuso e di numerosi posti di lavoro».

Anie Rinnovabili, invece, ha dichiarato di voler avviare un tavolo di lavoro con le istituzioni per cercare di rimediare a quello che l'associazione definisce «un errore».

Ma, come già accennato, la crisi di Governo rischia di rallentare il tutto e di mettere in ombra quello che per la filiera del fotovoltaico rischia di essere un problema insormontabile. Non ci resta che aspettare.





Matteo Mancassola (Ferroli S.p.A.): «Solita storia... i lobbisti in Parlamento».



Giovanni Buogo (Aleo): «Basterà fare un po' di nero e, come per magia, tutto si sistema (tono ironico). Ed oltre allo sconto si risparmia anche l'IVA. Non sei strutturato per fare nero? E vabbè, non è un mondo facile».



Eva Regazzi (Alaska Energies): «Purtroppo gli effetti si stanno già facendo sentire con lavori che saltano e clienti che pretendono lo sconto, questo almeno quanto mi stanno riportando i miei clienti installatori».



Devis Barcaro: «Questo modello non piace alle aziende e a nessuno che abbia un po' di dimestichezza con un bilancio aziendale».

Tuttavia basta fare un po' di informazione agli utenti per fargli capire che la soluzione proposta non è conveniente nemmeno per loro. Basterebbe unire un paio di persone in grado di comunicare i concetti in modo semplice e comprensibile, diffondendoli. A lamentarsi son capaci tutti, a far passare che questa manovra rischia di fare peggio per tutta la filiera, dall'artigiano all'utente, è da pochi».



Gianni Sardo: «Ma come è possibile che un provvedimento di tale portata venga approvato senza un minimo di interpellato con le aziende del settore o una pre-informazione? Oppure siamo stati poco attenti?»



Simone Spotti (Architetti Green Solution Srl): «Una porcata assurda».



Gianni D'Argento (Impianti per ristrutturazioni, nuove abitazioni e aziende): «La cessione del credito per il fotovoltaico (ma anche per impianti di climatizzazione) fa intravedere un disastro. Ho ascoltato diverse aziende impiantistiche e diversi distributori: tutti concordano sul danno enorme per le piccole imprese. Una scelta incomprensibile. Alcuni clienti ci hanno già chiesto di usufruire dello sconto diretto in fattura e abbiamo già risposto loro della impossibilità di attuare la cessione. Spiegando la situazione anche i clienti convengono sulla irrazionalità di questa norma per le piccole imprese. Occorre bloccare questo scempio prima che i danni siano irreparabili per l'intero settore: forse non ne siamo ancora pienamente consapevoli».



Savino Sgarro (Team Smart Puglia): «Ahimè se non lo chiedono è purtroppo necessario dirglielo per evitare magre successive e marchi di scorrettezza».

Comunque, sì: l'info sta diffondendosi rapidamente, e temo che le contromisure non lo saranno altrettanto».



Mattia Merlini Liboni: «Bisogna vedere ora quali aziende accetteranno lo sconto a monte al cliente in cambio della detrazione fiscale. Ma si tratta di una rivoluzione per il fotovoltaico».



Massimo Pistoia: «Trattasi della solita manovrina a favore di grossi gruppi! E sembra che a tutti vada bene! Io già bestemmio col bonifico fiscale all'8%, figuriamoci al 50% oltretutto restituito in 5 anni».



Maurizio Orciani: «È indegno da parte di un Governo che appoggia le energie alternative. Così ha scaricato il barile su spalle che faticano a tirare avanti».

PER ISCRIVERSI
AL SOLAREB2B
FORUM:
[www.linkedin.com/
groups/13577340/](http://www.linkedin.com/groups/13577340/)



PER VISITARE
IL SITO SOLAREB2B.IT
www.solareb2b.it



PER VISITARE
LA PAGINA FACEBOOK
DI SOLARE B2B
[www.facebook.com/
solareb2b/](http://www.facebook.com/solareb2b/)



Energia Fotovoltaica

IMMAGINANDO IL SOLE.

Serie INGECON SUN 3Play 160 TL – 1500V - Inverter di stringa trifase senza trasformatore a 1500V con la massima densità di potenza.

Una famiglia di inverter trifase per uso commerciale, impianti fotovoltaici industriali e di grandi dimensioni.

Maggiore economicità.

Grazie alla sua maggiore potenza in uscita (fino a 160 kW se collegato a una rete 690 Vac), il nuovo INGECON® SUN 160TL consente di ridurre drasticamente il numero di inverter richiesti per la progettazione di un impianto fotovoltaico. Quindi, minimizza il costo del lavoro e riduce il costo del cablaggio globale. Inoltre, consente fino al 20% di riduzione dei costi di cablaggio AC in quanto l'inverter non richiede un cavo neutro. Non necessita di combiner box né DC che AC garantendo il minimo CAPEX possibile. Inoltre, consente una sostituzione facile e immediata che non richiede tecnici altamente specializzati.

Principali caratteristiche.

- Massima potenza AC a 25 °C / 40 °C / 50 °C: 160.1 kW / 148.2 kW / 144.6 kW
- Efficienza massima: 99,2%
- Temperatura ambiente: -25 °C to 60 °C
- Classe di protezione: IP65 adatta per installazioni Indoor e Outdoor
- Peso: 75-78 Kg

- Massime prestazioni anche ad alte temperature
- LVRT e capacità di potenza reattiva
- Comunicazioni Power Line (PLC), Wi-Fi ed Ethernet di serie
- Webserver integrato
- Software INGECON® SUN Monitor for monitoraggio dell'impianto
- Compatibile con Software Cloud Connected esterno

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

www.ingeteam.com

sales.italia@ingeteam.com

NEW



INGETEAM S.R.L.

Via Emilia Ponente, 232 - 48014 Castel Bolognese - RAVENNA - ITALY
Phone: +39 0546 651490



DECRETO FER1: AL VIA IL PRIMO BANDO

È PREVISTA IL 30 SETTEMBRE L'APERTURA DELLA PRIMA PROCEDURA PER LA RICHIESTA DEGLI INCENTIVI DA DESTINARE A 500 MW DI IMPIANTI DA FER

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

A fine giugno il ministro dello Sviluppo Economico ha firmato il Decreto ministeriale relativo agli incentivi alle Fonti Rinnovabili Elettriche. Sono previsti incentivi per il triennio 2019-2021, attraverso l'apertura di procedure di registro, per impianti fino ad 1 MW, e attraverso procedura d'asta per impianti oltre 1 MW. Gli incentivi cesseranno decorsi 30 giorni dalla prima tra le date di

- chiusura ultima procedura definita nella tabella seguente,
- raggiungimento costo annuo medio incentivi pari a 5,8 miliardi di euro.

TIPOLOGIA DI IMPIANTI

Possono accedere agli incentivi gli impianti fotovoltaici aventi le seguenti caratteristiche:

- impianti di nuova costruzione (sono esclusi potenziamenti e/o rifacimenti)
- potenza nominale oltre i 20 kW
- impianti non installati a terra in area agricola (accesso agli incentivi solo nel caso di serre o comunque impianti su edifici a destinazione agricola).

Per gli impianti con $P \leq 1$ MW è prevista una procedura di richiesta tramite registri, mentre per gli impianti con $P > 1$ MW l'accesso viene fatto attraverso aste al ribasso.

Gli impianti fotovoltaici appartengono al Gruppo A (insieme gli impianti eolici), mentre le installazioni in sostituzione di coperture in amianto rientrano nel gruppo A2. Sono incentivati solo gli impianti rientranti in posizione utile in graduatoria entro i limiti definiti nelle seguenti tabelle.

MODALITÀ DI ACCESSO

È possibile accedere agli incentivi attraverso un'iscrizione ad un registro, o asta al ribasso per impianti oltre 1 MW, entro 30 giorni dall'apertura della procedura. Con l'apertura della prima procedura in data 30 settembre 2019 sarà necessario inviare richiesta di accesso al GSE entro il 30 ottobre 2019.

Registri fino ad 1 MW

Nel caso dei registri, la graduatoria (non a scorrimento) avrà i seguenti criteri di priorità:

1. Gruppo A - impianti realizzati su discariche esaurite, cave e miniere esaurite, aree di pertinenza di discariche o siti contaminati;
2. Gruppo A2 - impianti realizzati, nell'ordine, su scuole, ospedali, edifici pubblici
3. Impianti connessi in parallelo alla rete elettrica e con colonnine di ricarica di auto elettriche di potenza complessiva di ricarica non inferiore al 15% della potenza dell'impianto e almeno potenza di 15 kW ciascuna;
4. Aggregati di impianti (oltre al fotovoltaico, eolico, idroelettrici, impianti a gas residuati dei processi di depurazione)
4. Maggiore riduzione % offerta sulla tariffa di riferi-

PROCEDURE DI ASTE E REGISTRI PER IL TRIENNIO 2019-2021

Procedura	Data apertura bando
1	30.09.2019
2	31.01.2020
3	31.05.2020
4	30.09.2020
5	31.01.2021
6	31.05.2021
7	30.09.2021

mento (l'incentivo può essere facoltativamente ridotto fino ad un massimo del 30%)

5. Minor valore della tariffa spettante calcolata tenendo conto della riduzione % offerta

6. Anteriorità data completamento domanda di partecipazione al bando.

Gli impianti devono entrare in esercizio entro 19 mesi dalla pubblicazione della graduatoria, 24 mesi nel caso di sostituzione dell'amianto. Se entrano in funzione in data successiva, è prevista una riduzione dello 0,5% per ogni mese di ritardo, Il limite massimo di ritardo ammesso è pari ai sei mesi. Oltre tale ritardo, l'impianto decade dal diritto all'accesso ai benefici.

Aste al ribasso oltre 1 MW

Nel caso di asta, il criterio prioritario è il maggior ribasso che può andare da un minimo del 2%, fino ad un massimo del 70%. Anche in questo caso, la graduatoria è non a scorrimento.

Gli impianti devono entrare in esercizio entro 24 mesi dalla pubblicazione della graduatoria. Possono partecipare alle aste anche impianti installati in altri stati UE, per i quali l'energia prodotta è ceduta fisicamente in Italia.

TARIFE DI RIFERIMENTO

La bozza prevede tariffe sulla produzione di energia elettrica, diverse, in base alla tipologia di impianto. L'accesso agli incentivi è alternativo al regime di Ritiro Dedicato (RID) ed al regime di Scambio sul Posto (SSP). Per determinare la tariffa spettante, il GSE, partendo dalla tariffa di riferimento (definita nella tabella 03) e dai ribassi ipotizzati, definisce la Tariffa base. Alla tariffa base vengono applicati premi o riduzioni in base alle caratteristiche dell'impianto.

- Gli impianti fotovoltaici installati in sostituzione di coperture in amianto, hanno diritto a un premio pari a 12 euro/MWh, erogato su tutta l'energia prodotta.

- Per gli impianti di potenza fino a 100 kW su edifici, sulla quota di produzione netta consumata in sito è attribuito un premio pari a 10 euro/MWh, cumulabile con il premio di cui sopra.

Per gli impianti fotovoltaici fino a 250 kW il soggetto responsabile può scegliere tra "tariffa omnicomprensiva" o "tariffa a due vie". Per impianto oltre i 250 kW è obbligatoria la "tariffa a due vie"

1. Tariffa omnicomprensiva

In questo caso, il GSE calcola l'incentivo (T_0) solo sull'energia netta immessa in rete:

POTENZA A DISPOSIZIONE PER OGNI BANDO

Procedura	Registro		Asta
	Gruppo A (MW)	Gruppo A2 (MW)	Gruppo A (MW)
1	45	100	500
2	45	100	500
3	100	100	700
4	100	100	700
5	120	100	700
6	120	100	800
7	120	100	800
8	120	100	800
TOTALE	770	800	5.500

$T_o = T_b + P_r$

T_b = tariffa base data da quella di riferimento (TAB.03) al netto di riduzioni richieste per rientrare in graduatoria

P_r = eventuali premi a cui ha diritto l'impianto

2. Tariffa a due vie

Il GSE calcola l'incentivo considerando anche il prezzo zonale:

$I_{nuovo} = T_b + P_r - P_z$

T_b = tariffa base data da quella di riferimento (in tabella) al netto di riduzioni richieste per rientrare in graduatoria

P_r = premi a cui ha diritto l'impianto (da definire)

P_z = prezzo zonale orario della zona in cui è immessa in rete l'energia prodotta

L'incentivo è cumulabile con altri contributi in conto capitale fino ad un massimo del 40% del costo di investimento. Viene comunque rideterminato il valore di T_b applicando la seguente formula:

$T_{br} = T_b * (1 - R)$, dove R è un parametro che varia linearmente tra 0 (nessun contributo in conto capitale) e il 26 %, riferito al caso di contributo in conto capitale pari al 40% dell'investimento.

DOCUMENTI NECESSARI

Per poter accedere ai registri o alle aste è necessario inviare la richiesta su portale GSE.

Tutta la documentazione da compilare è predisposta direttamente su modelli creati dallo stesso GSE.

Devono essere inviati tutti i documenti necessari a dimostrare

- il rispetto dei requisiti richiesti per poter accedere all'incentivo
- il possesso delle caratteristiche necessarie per i criteri di priorità.

Tra i documenti da inviare su portale GSE, sono necessari:

- Titoli abilitativi alla costruzione e all'esercizio

TARIFE DI RIFERIMENTO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

POTENZA (kW)	VITA UTILE (anni)	TARIFFA DI RIFERIMENTO (€/MWh)
$20 < P \leq 100$	20	105
$100 < P \leq 1.000$	20	90
$P > 1.000$	20	70

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere il Decreto FER 1 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale



dell'impianto

- Preventivo di connessione alla rete elettrica accettato in via definitiva
- Registrazione dell'impianto sul sistema Gaudi

validata dal gestore di rete.

Restano invariati gli adempimenti relativi alla disciplina fiscale, urbanistica e in materia di accatastamento dell'impianto, definiti dalla relativa normativa di riferimento.

Gli impianti hanno accesso agli incentivi solo se i relativi lavori di realizzazione risultino, dalla comunicazione di inizio lavori trasmessa all'amministrazione competente, avviati dopo l'inserimento in posizione utile nelle graduatorie. Non è quindi possibile iniziare i lavori finché non è stata ottenuta conferma di accesso in posizione utili in graduatoria.

Il GSE pubblica la graduatoria definitiva sul proprio portale entro 90 giorni dalla data di chiusura dei bandi.

Per la prima procedura che verrà aperta il 30 settembre 2019, quindi, i tempi saranno i seguenti:

- richiesta da inviare entro il 30 ottobre 2019
- pubblicazione della graduatoria sul portale GSE entro il 30 gennaio 2020
- inizio lavori di installazione dopo il 30 gennaio 2020.



REVAMPING

in REGALO per te un'assicurazione di

5 ANNI*

Segui le NEWS



forniturefotovoltaiche.it
forniturefotovoltaico@spsistem.com
info@forniturefotovoltaico.it



Tel. +39 0835 383529
Cell. +39 347 4915133

Magazzini: Curno (BG) • San Benedetto del Tronto (AP) • Napoli • Matera • Elmas (CA) • Messina • Palermo

Siamo pronti ad Investire nei progetti dei nostri nuovi Partners





GENNAIO-MAGGIO 2019: IN ITALIA NUOVO FV A 187 MW (+22%)

NEI PRIMI CINQUE MESI DELL'ANNO IL PAESE HA REGISTRATO UN BOOM DELLA TAGLIA 6-10 KWP (+93%) E DELLA TAGLIA 100-200 KWP (+30%)

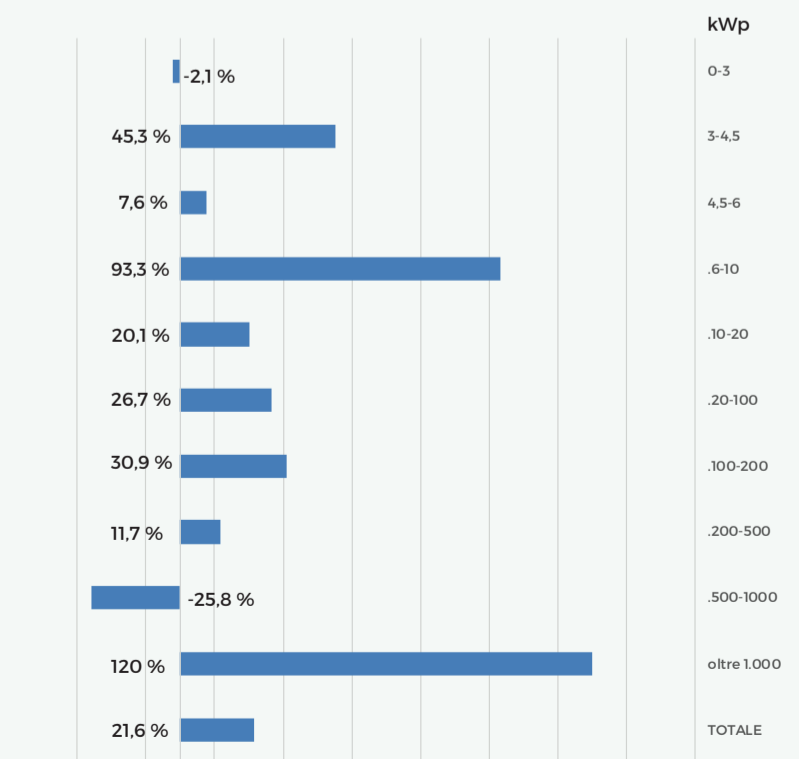


Nel periodo di gennaio-maggio 2019 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia è stata pari a 187 MW, con una crescita del 22% rispetto allo stesso periodo del 2018, quando sul territorio erano stati installati poco più di 153 MW. In aumento anche il numero di unità di produzione connesse (+19%). È quanto emerge dai dati Gaudi di Terna diffusi da Anie Rinnovabili.

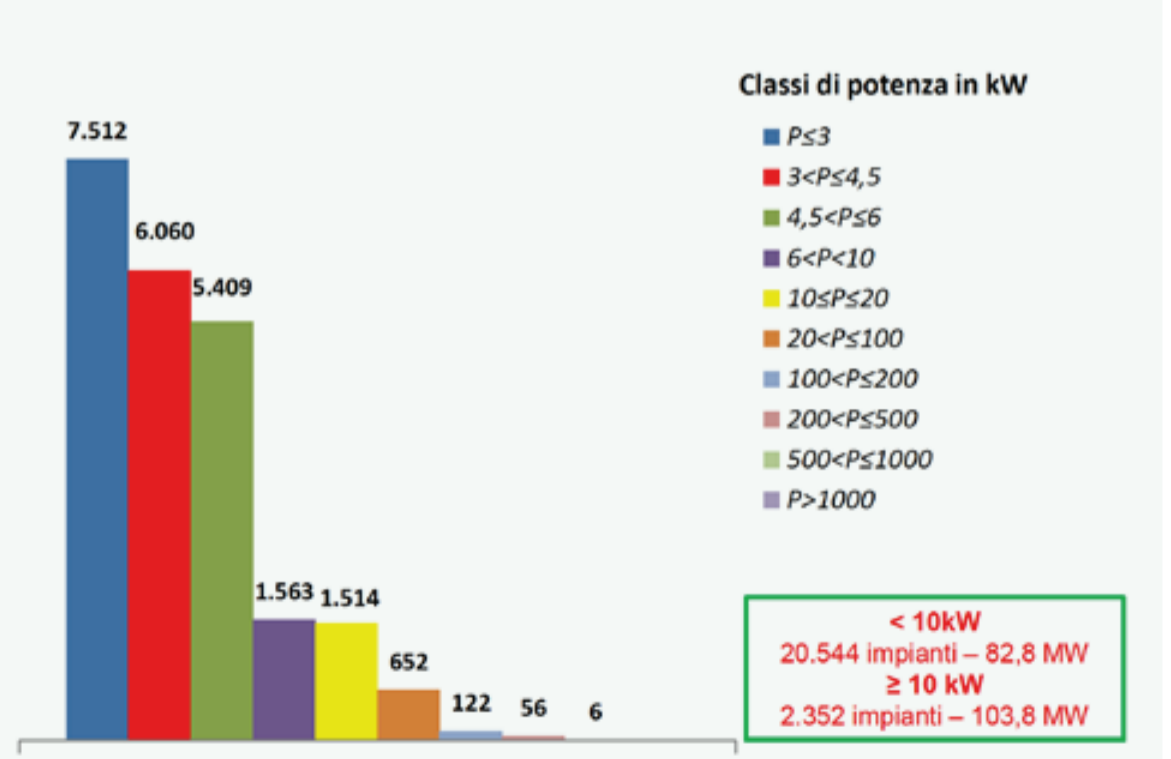
Considerando i singoli mesi, la nuova potenza installata ad aprile è stata di 34,3 MW, con un +25%, e a maggio di 46,9 MW, con una crescita del 28% rispetto a maggio 2018. Complessivamente, gli impianti di tipo residenziale (fino a 20 kW) costituiscono il 57% della nuova potenza installata nei primi cinque mesi del 2019. I principali segmenti, per potenza connessa, sono le taglie 20-100 kW (con il 17% di tutta la

nuova potenza fotovoltaica) e 4,5-6 kW (con una fetta del 16%). Continua a spingere la taglia 6-10 kWp, che ha registrato un +93% rispetto ai primi cinque mesi del 2018, e della taglia 100-200 kWp (+30%). Da segnalare l'attivazione di un impianto da oltre 950 kW in Sicilia nel mese di aprile 2019 e di un impianto da 2,5 MW nel mese di maggio in Veneto.

Taglia di impianti: Trend di crescita in % per potenza installata (gen-mag 2019 VS gen-mag 2018)



Numero di impianti connessi per classi di potenza nel periodo gennaio-maggio 2019



STORAGE: DAL FRIULI UN BANDO DA 200MILA EURO

L'INIZIATIVA, AVVIATA AD AGOSTO, SEGUE I BANDI DI REGIONE LOMBARDIA E REGIONE VENETO ED È RIVOLTA ESCLUSIVAMENTE ALL'INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI ACCUMULO PER UTENZE DOMESTICHE

I bandi regionali rivolti all'installazione di sistemi di accumulo per utenze residenziali non si fermano. E così dopo Lombardia e Veneto il Consiglio regionale del Friuli Venezia Giulia ha deliberato la concessione di contributi per l'acquisto e l'installazione di sistemi di accumulo di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici destinati esclusivamente a utenze domestiche. Lo stanziamento previsto è di 200 mila euro. Primo firmatario dell'emendamento è il consigliere regionale M5S, Cristian Sergo. «La nostra indicazione era di stanziare un milione di euro» ha spiegato l'esponente pentastellato, «ma la Giunta ha ritenuto di abbassare la soglia e questo permette quantomeno di partire con una misura che reputiamo positiva. Con questa norma abbiamo inteso riportare l'attenzione sull'importanza delle fonti rinnovabili, riconoscendo ai cittadini virtuosi un contributo importante che può aiutare a migliorare la distribuzione di energia elettrica sul nostro territorio, favorendo l'autoconsumo».

La misura è stata accolta con favore dal settore.



Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen Italia e membro del direttivo di Anie Rinnovabili, ha così commentato l'iniziativa: «C'è sempre più attenzione e fermento sul mondo dei siste-

mi storage abbinati agli impianti fotovoltaici residenziali. Dal 2016 stimoliamo Stato e Regioni, tramite l'associazione di settore Anie Rinnovabili, in merito all'implementazione di forme di incentivazione dedicata ai sistemi di accumulo che rappresentano oggi per i cittadini la soluzione definitiva per liberarsi dalle spese energetiche. Lo sviluppo di queste tecnologie porterà benefici non solo ai cittadini ma in molti casi anche alla rete elettrica: infatti i sistemi di accumulo dislocati sul territorio, se dotati di appositi dispositivi di interfaccia per il controllo da remoto, saranno attivabili in supporto alla rete per fini di stabilizzazione. Questo permetterebbe quindi alle regioni e allo stato di ottimizzare anche la spesa pubblica e l'efficienza generale della rete Nazionale». Lo stanziamento di Regione Friuli Venezia Giulia è il terzo del 2019 e segue quello di Regione Veneto del 29 maggio che aveva previsto finanziamenti per 2 milioni di euro, e quello di Regione Lombardia del 24 giugno per uno stanziamento complessivo di 4,4 milioni di euro su due anni.

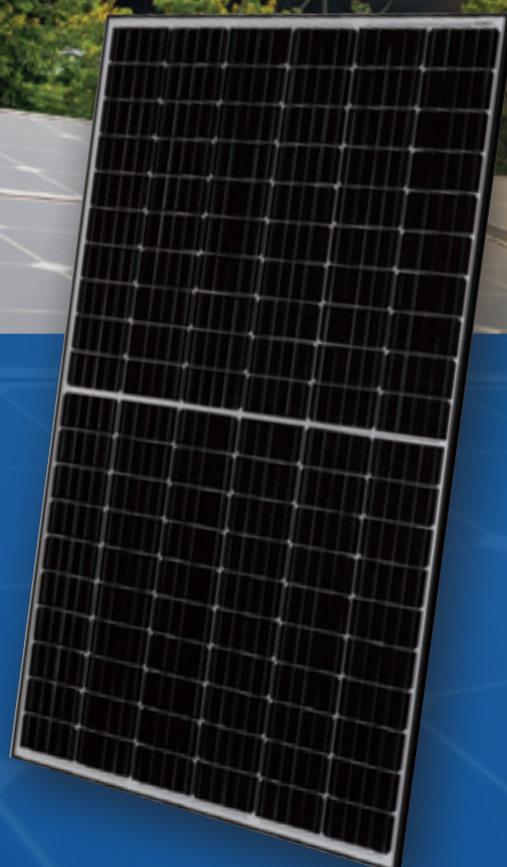


Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

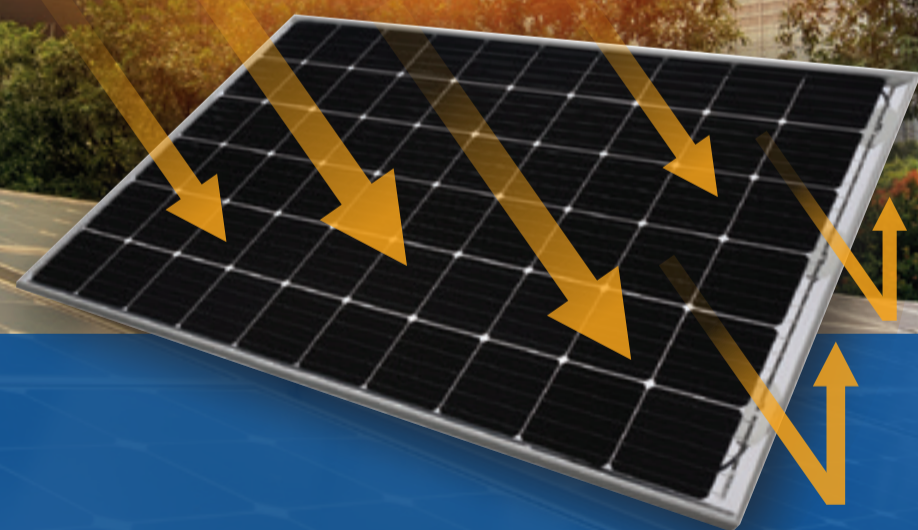
Half-cell 330 Wp

- Maggiore potenza
- Miglior coefficiente di temperatura
- Meno perdite da ombreggiamento



Tecnologia Bifacciale

- Sfrutta la luce sul retro
- Aumenta la resa fino al 25%
- Maggior profitto per il tuo investimento



Qualità ed innovazione tecnologica dal produttore leader globale di celle e moduli fotovoltaici.



JA SOLAR



BANDI STORAGE: QUANDO IL DIALOGO PREMIA

LA COLLABORAZIONE DI ANIE RINNOVABILI CON ALCUNI ENTI LOCALI HA PORTATO AL LANCIO DI BEN CINQUE BANDI REGIONALI, TRE IN LOMBARDIA, UNO IN VENETO E UNO IN FRIULI. E PER IL FUTURO? «DA SETTEMBRE RIPARTIREMO CON L'OBIETTIVO DI PROMUOVERE QUESTE INIZIATIVE IN EMILIA ROMAGNA, LAZIO E PUGLIA», SPIEGA IL NEO RIELETTO PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE, ALBERTO PINORI

Cinque bandi dedicati allo storage, promossi da due regioni italiane. Un risultato di grande valore per il mercato del fotovoltaico. E in questo successo ha giocato un ruolo molto importante Anie Rinnovabili, associazione di settore che dal 2016, anno del lancio della prima iniziativa in Lombardia, collabora e dialoga con le amministrazioni regionali di tutta Italia con l'obiettivo di promuovere forme di incentivazione per una maggiore diffusione dei sistemi di accumulo da abbinare a impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Le ultime in ordine di tempo sono le iniziative promosse rispettivamente da Regione Friuli,



ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI

Regione Veneto e Regione Lombardia. Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili, si reputa soddisfatto dei risultati finora raggiunti, sebbene con qualche piccola riserva.

«Siamo a cinque bandi, tre promossi da Regione Lombardia uno da Regione Friuli e uno Regione Veneto», spiega Pinori. «Questo dimostra quanto le tre regioni siano virtuose dal punto di vista dell'impegno nel campo del risparmio energetico e della sostenibilità ambientale. Con entrambe le amministrazioni regionali il dialogo è stato ottimo e i risultati raggiunti ripagano gli sforzi».

Siete soddisfatti?

ANIE: ECCO IL NUOVO DIRETTIVO E GLI OBIETTIVI PER IL 2019-2021

A fine giugno l'assemblea degli associati di Anie Rinnovabili ha eletto il nuovo direttivo dell'associazione per il biennio 2019-2021. Alberto Pinori è stato confermato all'unanimità alla presidenza. Quello di Pinori, direttore generale per l'Italia di Fronius, è il secondo mandato ufficiale in qualità di presidente di Anie Rinnovabili, essendo stato eletto in questa carica lo scorso maggio 2017, dopo aver ricoperto il ruolo ad interim nel 2016.

A Luigi Erminio Colnago (Siemens) e a Salvo Ezio (Esapro), invece, è ancora affidata la carica di vicepresidenti. Rispetto al periodo 2017-2019 non ci sono significativi cambiamenti tra le fila dei consiglieri, a parte tre nuovi ingressi: Marco Garbero (Axpo Energy Solutions Italia), Filippo Solci (EWT Italia) e Andrea Cristini (Solar Konzept).

A metà luglio, inoltre, Anie ha presentato gli obiettivi del nuovo direttivo. A partire dal Piano Nazionale Energia e Clima (Pniec), l'associazione ha suddiviso i nuovi obiettivi in cinque categorie: piccoli impianti, grandi impianti, revamping, aree a vocazione energetica e storage.

Nel primo caso, per gli impianti fino a 1 MWp Anie intende accelerare sullo sviluppo del concetto di autoconsumo individuale e collettivo condominiale, proponendo fino al 2022 l'estensione della detrazione fiscale per fotovoltaico e sistemi di accumulo, promuovendo i sistemi di distribuzione chiusi, semplificando gli iter burocratici con il modello unico fino a 50 kWp di potenza e aumentando gli obblighi di copertura da FER sui nuovi edifici e sugli edifici esistenti. Inoltre l'associazione chiede che vengano spostati dal periodo 2030-2025 al periodo 2020-2025 gli obiettivi di nuova potenza installata compresa tra i 3 e i 4 GW annui.

Per quanto riguarda le installazioni di potenza superiore a 1 MW, Anie intende lavorare per introdurre il super ammortamento e tutelare i PPA.

L'associazione chiede inoltre più chiarezza sul revamping, sia attraverso la dotazione di dati chiari su questo segmento di mercato, da parte di GSE e Terna, sia per quanto riguarda le modalità di intervento. Lo stesso vale per lo storage: Anie sta già lavorando sulla possibilità di fornire dati sulle installazioni in Italia dando maggiore chiarezza, oltre al già avviato dialogo con gli enti locali per la realizzazione di nuovi bandi regionali per l'incentivazione dei sistemi di accumulo.

IL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO

Presidente	Alberto Pinori - Fronius Italia Srl
Vice Presidenti	Colnago Luigi Erminio - Siemens Ezio Salvo - Esapro
Cosiglieri	Andreoli Bonazzi Flavio - Hydrowatt e Magaldi Group Ivano Benedet - Sonepar Leonardo Botti - Power One Italy - ABB Group Gianni Commessatti - Solar Energy Group Franco Citron - Manni Energy Andrea Cristini - Solar Konzept Italia Enrico Falck - Falck Renewables Vincenzo Ferreri - Sonnen Garbero Marco - Axpo Italia Energy Solutions Massimo Lo Rizzo - Tozzi Green Filippo Solci - EWT Italia Gabriele Zanarini - Sunpower Italia Fabio Zanellini - Energy Team
Rappresentanti nel Consiglio Generale di Federazione Anie	Emilio Cremona - Efm Massimo Lo Rizzo - Tozzi Green
Past President	Emilio Cremona - Efm

«Non del tutto. Se si considera tutto il Paese non siamo propriamente soddisfatti perché finora su 20 regioni solo tre hanno aderito all'iniziativa proposta. Per questo stiamo lavorando a stretto contatto con il ministero dello Sviluppo Economico per far capire quanto sia necessario favorire la diffusione di sistemi di storage a livello nazionale e non solo su base regionale, sia per il raggiungimento degli obiettivi del Piano nazionale energia e clima sia per la possibilità di offrire servizi alla rete elettrica. Promuovere lo sviluppo dello storage in Italia non è un nostro capriccio, ma un'azione necessaria per tutto il Paese».

Quali sono i prossimi passi?

«Da settembre Anie Rinnovabili ripartirà a dialogare con le regioni italiane che si sono mostrate più aperte a iniziative di supporto economico e promozione dei sistemi di accumulo».

Quali regioni?

«Dialogheremo in particolare con Emilia Romagna, Lazio e Puglia».

Tornando ai bandi, quali sono gli aspetti che reputa più interessanti?

«Siamo molto contenti del dialogo costruttivo con le regioni e ovviamente della dotazione finanziaria dei bandi che potranno garantire un bel salto in termini di nuove installazioni».

Su quali aspetti, invece, si poteva fare di più?

«Se si considerano gli ultimi bandi di Regione Veneto e Regione Lombardia, entrambi sono rivolti anche ai sistemi di accumulo già installati nel corso del 2019, prima ancora dell'entrata in vigore delle due iniziative. Da un lato i sistemi di storage installati prima

TUTTI I BANDI STORAGE DAL 2016 AD OGGI

Maggio 2016: primo bando di Regione Lombardia, con una dotazione finanziaria di 2 milioni di euro;

Agosto 2017: secondo bando di Regione Lombardia, con una dotazione finanziaria di 4 milioni di euro, a cui si sono aggiunti 3 milioni di euro nel 2018 per rispondere alle molte domande pervenute nel 2017;

Maggio 2019: primo bando di Regione Veneto, con una dotazione finanziaria di 2 milioni di euro;

Giugno 2019: terzo bando di Regione Lombardia per gli anni 2019 e 2020, con una dotazione finanziaria di 3,4 milioni di euro, che si spera a breve possano essere portati a 4,4 milioni di euro

Luglio 2019: primo bando di Regione Friuli, che prevede uno stanziamento di 200 mila euro

dei due bandi sono stati realizzati indipendentemente dalla possibilità di accedere al contributo a fondo perduto, quindi sarebbe stato meglio, soprattutto per una questione prettamente numerica,

premiare le nuove installazioni. Però, dall'altro lato reputiamo che questa sia una misura equa e corretta nei confronti di tutti i proprietari di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo».



“ Senza pensieri sotto il sole! ”

- BISOL Dream Team



Progettato e prodotto in UE



Garanzia Lineare: 85% al 25° anno



Potenza fino a 380 Wp



Classe 1 di Reazione al Fuoco



Compatibili con le strutture BISOL EasyMount



Tolleranza di potenza solo positiva



Resistono a condizioni climatiche avverse



Mix & Match: Potenza e design compatibili

BISOL s.r.l., Via Bonazzi, 5
40013 Castel Maggiore (BO)
T: +39 051 705 697
E: italia@bisol.com
W: www.bisol.com/it



FOTOVOLTAICO IN ITALIA AMBITO PER AMBITO

L'ULTIMO RAPPORTO ATTIVITÀ DEL GSE SPIEGA CHE ALLA FINE DEL 2018 IN ITALIA ERANO PRESENTI 822.301 IMPIANTI SOLARI. NUMERICAMENTE È IL DOMESTICO CHE LA FA DA PADRONE (81%), MENTRE SULLA POTENZA TOTALE INSTALLATA VINCE IL COMPARTO INDUSTRIALE CON IL 49%



SETTORI DI ATTIVITÀ



AGRICOLTURA

IMPIANTI: **28.524**
POTENZA: **2.588 MW**
PRODUZIONE LORDA: **2.929 GWH**
AUTOCONSUMI: **466 GWH**

Nel settore agricoltura sono comprese le aziende agricole o di allevamento

FONTE: GSE



DOMESTICO

IMPIANTI: **670.124**
POTENZA: **3.206 MW**
PRODUZIONE LORDA: **3.403 GWH**
AUTOCONSUMI: **1.060 GWH**

Nel settore domestico sono comprese le unità residenziali



INDUSTRIA

IMPIANTI: **33.456**
POTENZA: **9.812 MW**
PRODUZIONE LORDA: **11.567 GWH**
AUTOCONSUMI: **2.239 GWH**

Nel settore industria sono compresi gli insediamenti produttivi, dalle attività manifatturiere alla produzione di energia



TERZIARIO

IMPIANTI: **90.197**
POTENZA: **4.501 MW**
PRODUZIONE LORDA: **4.754 GWH**
AUTOCONSUMI: **1.371 GWH**

Nel settore terziario sono compresi i servizi, il commercio, le strutture alberghiere o ricreative, la Pubblica Amministrazione, gli enti no profit, le associazioni culturali

Per fare una fotografia dello stato dell'arte del fotovoltaico in Italia ci viene in aiuto il GSE, con il Rapporto Attività 2018, pubblicato a giugno del 2019 che fornisce il quadro statistico, aggiornato alla fine del 2018, delle caratteristiche, della diffusione e degli impieghi degli impianti fotovoltaici in esercizio sul territorio italiano. Secondo il rapporto, al 31 dicembre 2018, risultavano installati in Italia 822.301 impianti fotovoltaici, per

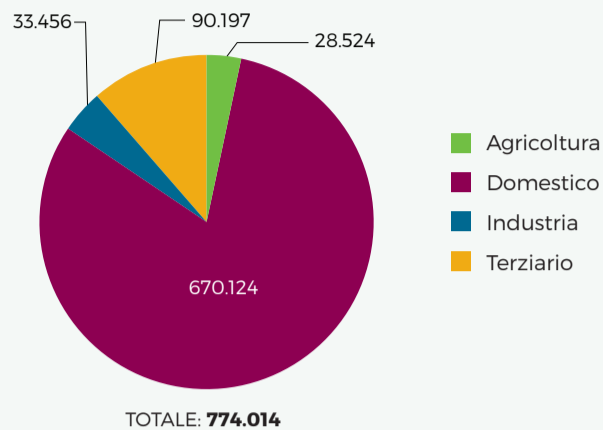
una potenza complessiva pari a 20.108 MW. Gli impianti di piccola taglia (potenza inferiore o uguale a 20 kW) costituiscono il 90% circa del totale in termini numerici e il 21% in termini di potenza; la taglia media degli impianti è pari a 24,5 kW. Nel corso del solo 2018 sono stati installati circa 48.000 impianti (che confrontati con i 43.936 impianti installati nel 2017 rappresentano una crescita anno su anno del 9,8%) - in grande maggioranza di potenza inferiore

ai 20 kW - per una potenza installata complessiva di circa 440 MW (+6,2% sul 2017). Il rapporto ci permette anche di analizzare l'andamento del fotovoltaico e il suo peso all'interno dei diversi settori di attività: domestico, industria, terziario e agricoltura.

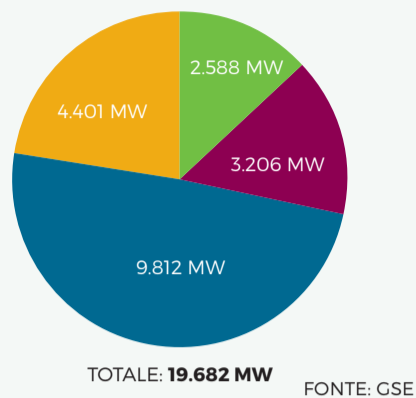
DOMESTICO

Il settore domestico, e quindi gli impianti di taglia compresa tra 1 e 20 kW, si conferma il

**NUMERO IMPIANTI PER SETTORE
DI ATTIVITÀ IN ITALIA (AL 31/12/2018)**

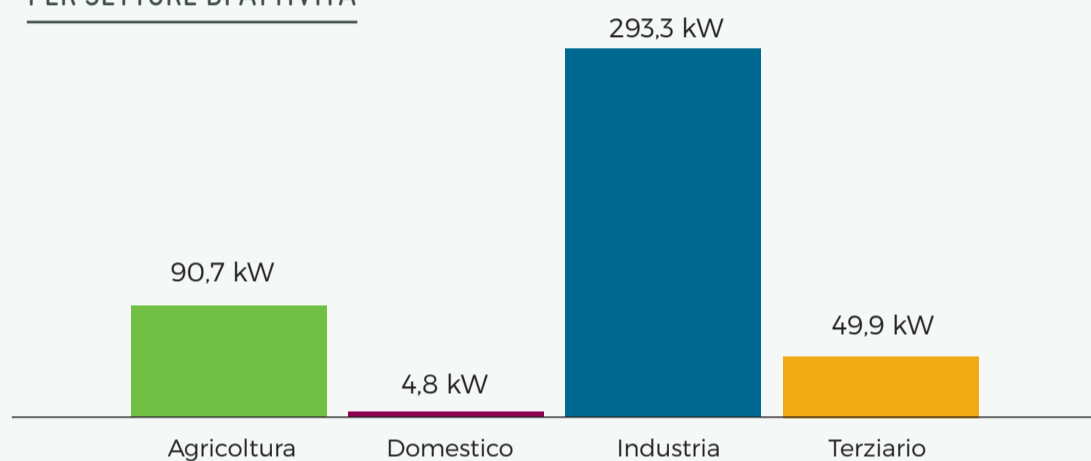


**POTENZA IMPIANTI PER SETTORE
DI ATTIVITÀ IN ITALIA (AL 31/12/2018)**



Fonte: GSE

**TAGLIA MEDIA IMPIANTI IN ITALIA (AL 31/12/2018)
PER SETTORE DI ATTIVITÀ**



Fonte: GSE

più importante come share grazie alle sue 670.124 installazioni presenti a fine 2018 e una potenza di 3,2 GW, pari all'81% dell'installato.

La costante crescita di questo comparto è dimostrata anche dall'andamento riscontrato nel solo 2018. Lo scorso anno infatti ben l'87% delle unità fotovoltaiche è riferibile al settore domestico, con 42.161 impianti e una potenza generata di 178,1 MW, il 40% di tutta la potenza degli impianti installati nel 2018. La ricerca ci permette anche di considerare la potenza media delle installazioni.

Per quanto riguarda infatti la taglia delle installazioni domestiche, al 31 dicembre 2018 si evince che essa si è attestata sui 4,8 kW, mentre se si considera solo l'installato nel 2018 la potenza media scende a 4,2 kW. Guardando la mappa dell'Italia il settore domestico ha una distribuzione regionale più o meno omogenea se si considera la numerica (con la Lombardia in testa con 102.340 impianti), la potenza o la produzione degli impianti.

Se invece si osserva la quota di autoconsumo, pari al rapporto tra energia autoconsumata ed energia prodotta dagli impianti che autoconsumano, le regioni con i valori più elevati sono Lombardia (36%) in testa, Veneto, Liguria, Toscana e Lazio (tutte al 34%).

INDUSTRIA

La categoria industria, secondo la segmentazione del GSE, comprende insediamenti produttivi, attività manifatturiere e centrali di produzione di energia. Il comparto ha chiuso il 2018 con 33.456 installazioni



Security Trust

LE TECNOLOGIE PIÙ INNOVATIVE PER LA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DEI SISTEMI DI SICUREZZA.

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso dei nostri 25 anni di attività un livello di eccellenza tecnologica rilevante nei principali mercati di riferimento: **Industria, Infrastrutture critiche, Grande distribuzione, Istituti bancari, Pubblica amministrazione, Energie rinnovabili, Beni Culturali, Territorio e ambiente.**



MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)
Call center Italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it - securitytrust.it



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere il rapporto statistico del GSE



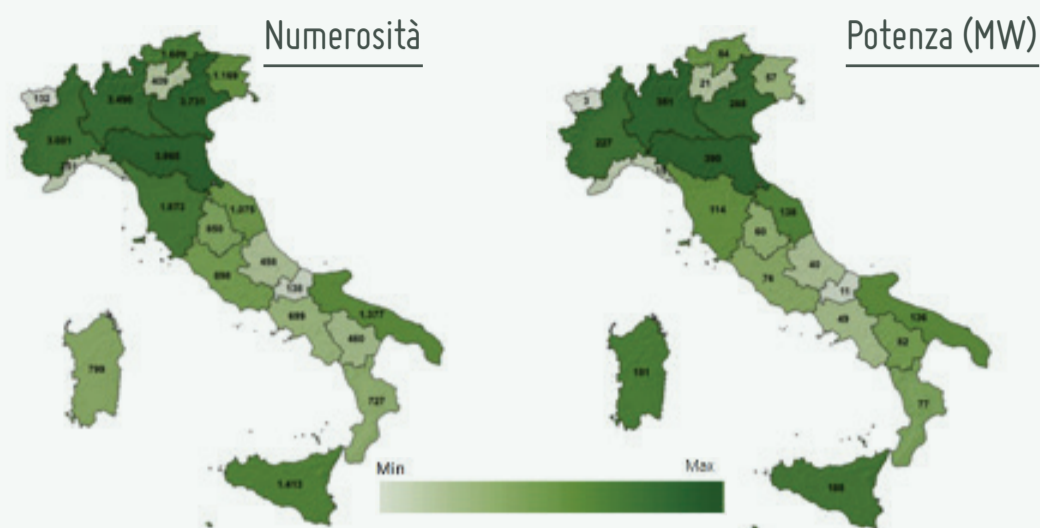
realizzate in ambito industriale e quindi rispetto al totale di 822.301 impianti in Italia il suo peso è solo del 4%. A fonte di questa quota minima, superiore solo a quella dell'agricoltura, il settore industriale si attesta al primo posto per la potenza installata: con oltre 9,8 GWp, grazie a questa taglia il settore copre il 49% della potenza totale installata. Considerando il solo 2018, lo scorso anno sono stati installati 1.779 impianti per una potenza di 135 MWp, valori che mettono il comparto al secondo posto dopo quello domestico. Dalla ricerca emerge inoltre che il settore industriale è anche quello caratterizzato da maggiori autoconsumi (43% dei 5.137 GWh autoconsumati in Italia nel corso del 2018), considerando i soli impianti che hanno autoconsumato. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, è la Lombardia la regione più importante in termini numerici, con 5.069 installazioni, ma è la Puglia che ha la potenza nominale più elevata con oltre 2 GW, quasi il triplo del Veneto. Nel settore industriale sono comprese sia le attività manifatturiere sia le centrali di produzione di energia. Nelle regioni del sud, Puglia e Sicilia si concentra il 65% della potenza installata nel Paese; nel nord Italia la quota di autoconsumo è però superiore a quella del sud Italia.

TERZIARIO

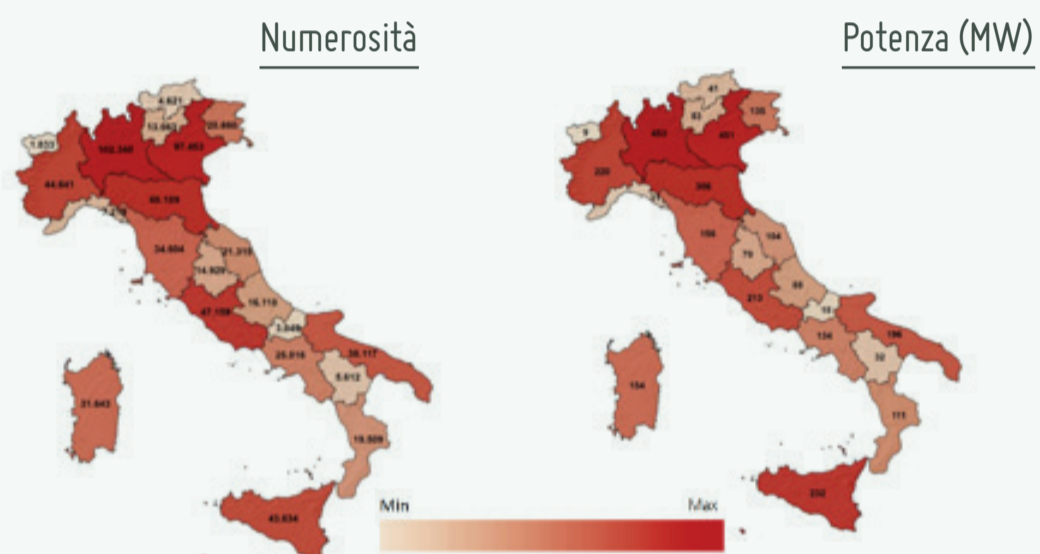
Con 90.197 installazioni a fine 2018 e una potenza complessiva di 4.500 MW, il settore terziario, che comprende servizi, commercio, strutture alberghiere e ricreative, pubbliche amministrazioni, enti no profit e associazioni culturali, si attesta al secondo posto sia per numero che per potenza. Grazie a 3.286 installazioni nel solo 2018 (erano state 4.967 nel 2017), gli impianti del terziario hanno totalizzato circa 100 MW. Dati che portano il comparto a rappresentare circa il 7% del totale installazioni, e il 23% per quanto riguarda la potenza. Il contributo della pubblica amministrazione a questo settore è molto importante: basti pensare che a fine 2018 il numero degli impianti sul territorio appartenenti alla PA era pari a 20.039, per una potenza di 857 MW, cioè il 4,3% della potenza totale. Sul 71% circa dei comuni

NUMEROSITÀ E POTENZA IMPIANTI IN ITALIA

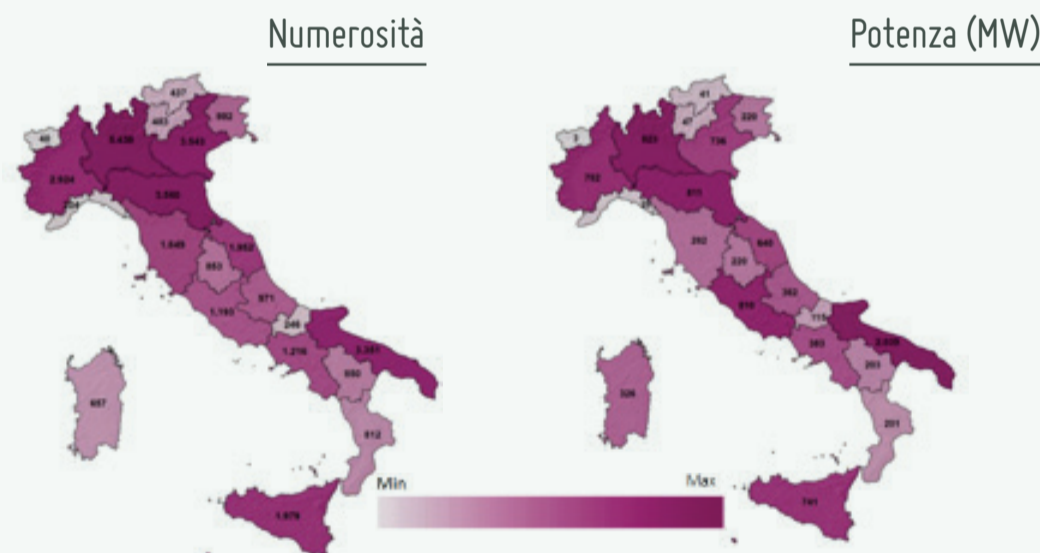
SETTORE AGRICOLO



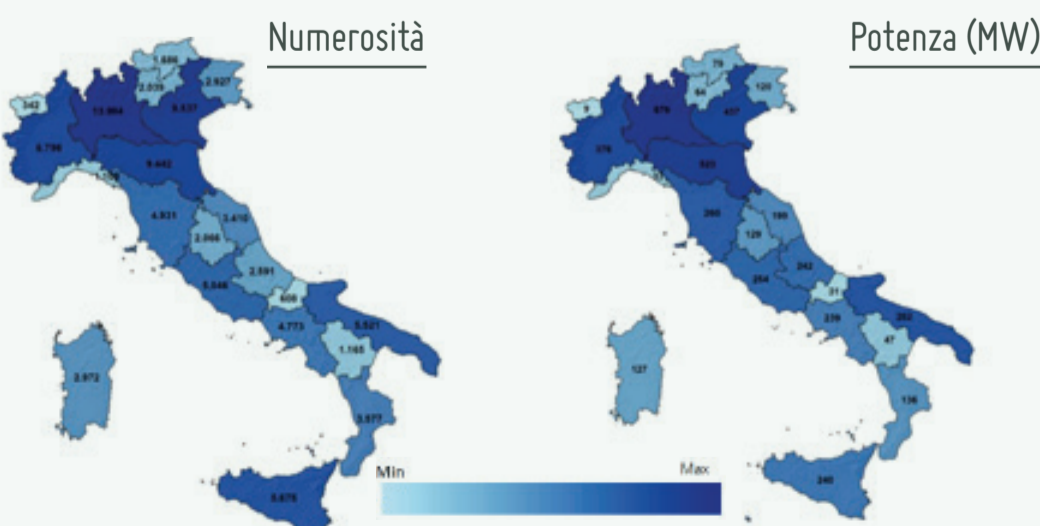
SETTORE DOMESTICO



SETTORE INDUSTRIALE



SETTORE TERZIARIO



FONTE: GSE

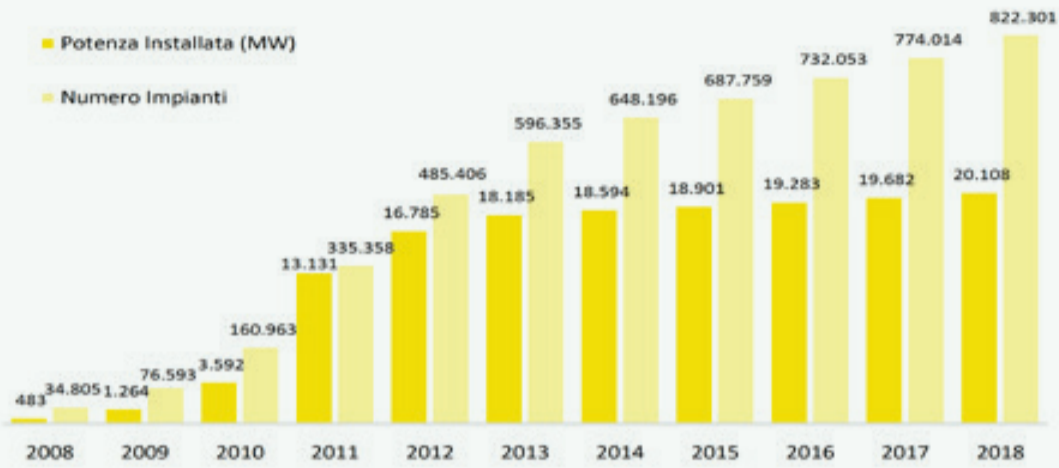


italiani si rileva la presenza di almeno un impianto fotovoltaico di proprietà della PA. Con 13.984 unità è la Lombardia la regione con il più alto numero di impianti appartenenti al settore terziario. Se si considera la quota degli autoconsumi sull'energia prodotta dagli impianti che autoconsumano, le percentuali più elevate si osservano in Liguria (54%), Campania (52%) e nella provincia di Bolzano (50%).

AGRICOLTURA

Ultimo macro settore preso in considerazione dalla ricerca è quello dell'agricoltura, che include le aziende agricole e di allevamento. Questo settore rappresenta il fanalino di coda con valori storicamente inferiori agli altri tre comparti. Alla chiusura del 2018 si potevano contare 28.524 impianti legati al comparto agricolo (il 3,4% del totale), contro i 27.749 di fine 2017, per una potenza di 2,5 GWp. Nel solo 2018 sono stati installati invece 999 impianti, per un totale di 26,3 MWp. La diffusione geografica evidenzia come gli impianti appartenenti al settore agricolo si trovino principalmente nelle regioni del nord Italia; con una presenza più massiccia in Emilia Romagna, Lombardia, Veneto, ma anche Piemonte, tutte regioni con oltre 3.000 installazioni e dove si concentrano circa il 40% degli impianti e il 39% della potenza del settore. Se si considera la quota di energia autoconsumata sull'energia prodotta dagli impianti che autoconsumano si osserva il picco più alto nella provincia autonoma di Bolzano (44%) al nord, nel Lazio al centro (35%) e in Calabria al sud (41%).

EVOLUZIONE DELLA POTENZA E DELLA NUMEROSITÀ CUMULATA ANNUA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



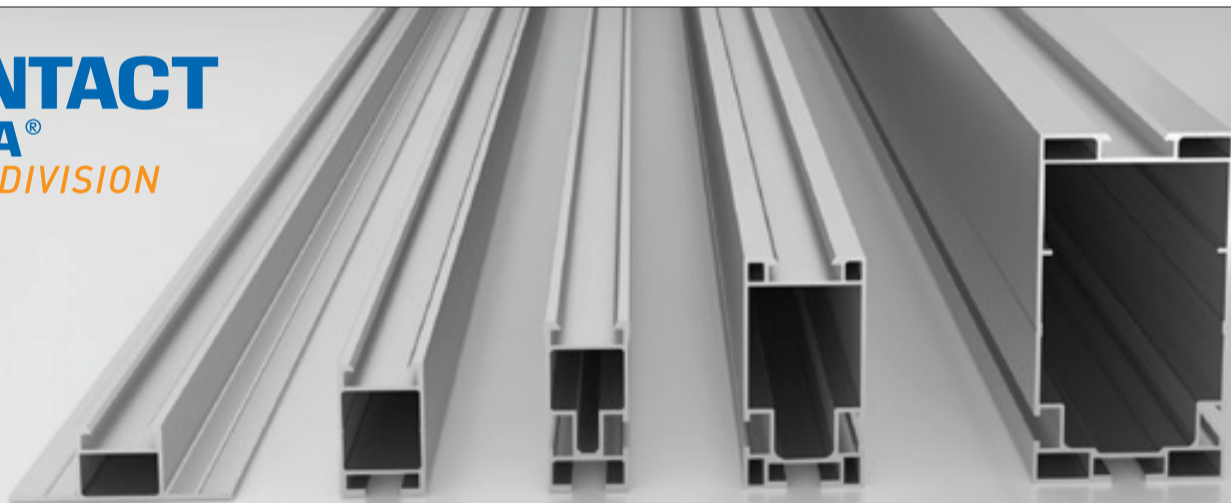
TAGLIA MEDIA CUMULATA E ANNUA



FONTE: GSE

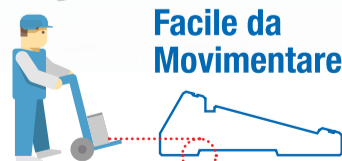
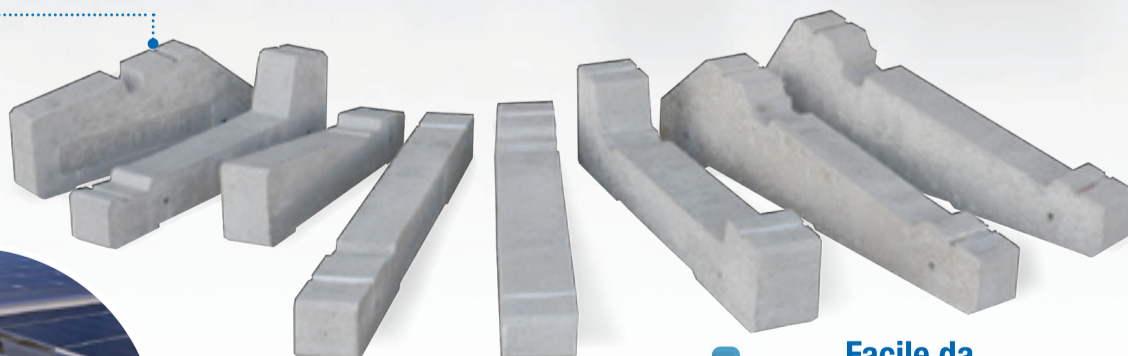
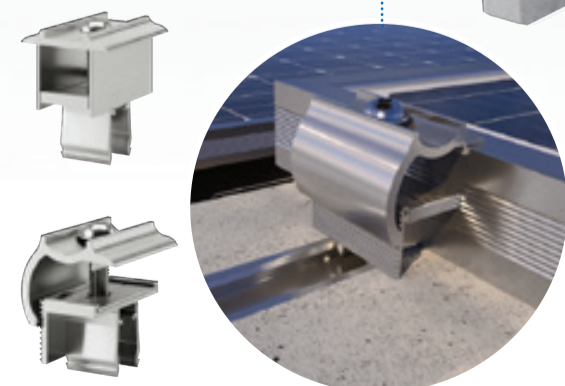


follow us on:



DA OLTRE 15 ANNI SOLUZIONI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

NOVITÀ MORSETTI UNIVERSALI



Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 C.da Grotta Formica
70022 Altamura (BA) - Tel. 080.3141265
www.contactitalia.it



CONTACT ITALIA SOLAR DIVISION produce e progetta sistemi di montaggio in alluminio per impianti fotovoltaici, con all'interno un team di specialisti costantemente impegnato nella R&S di prodotti innovativi.

Programma Solar Partner LG PRO:

Progetto 1

Il progetto realizzato dall'LG Pro Impresa Uno con sede a Recco (GE)

riguarda un **impianto da 8.19kWp** collocato sulla tettoia a copertura dell'area bar a bordo piscina. L'impianto è stato realizzato allo scopo di ridurre i costi di gestione della pompa di calore che serve per riscaldare l'acqua della piscina e l'abitazione.

L'impianto fotovoltaico è composto da **21 moduli LG Neon2 390N2T-A5 Bifacial** appoggiati ad un profilo a tenuta, inclinato a 3°, per garantire l'impermeabilità della copertura, sotto al quale sono stati disposti dei pannelli sandwich di colore bianco che servono a nascondere i pannelli alla vista dal basso e a migliorare le prestazioni dell'impianto, sfruttando le peculiarità dei moduli bifacciale.

Oltre ai moduli, completano l'impianto un inverter SolarEdge SE9000K e gli ottimizzatori SolarEdge P505.

Il cliente è rimasto pienamente soddisfatto della soluzione proposta sia da un punto di vista delle prestazioni sia dal punto di vista estetico. L'impianto, infatti, ha permesso di avere la massima potenza disponibile, considerata la ridotta superficie a disposizione, e si è inserito perfettamente nel contesto di pregio in cui è stato collocato.



Il secondo progetto, realizzato da **Reon, LG Pro con sede a Formigine (MO)**, riguarda la sostituzione completa di un **impianto fotovoltaico da 3kWp** esistente che i proprietari avevano acquistato da capitolato insieme all'immobile. Il cliente richiedeva un impianto ottimizzato e che potesse essere monitorato da remoto.

Per realizzare il progetto sono stati spostati i moduli per sfruttare meglio la superficie del tetto e poter installare anche un impianto fotovoltaico da 3kWp per il contatore dell'abitazione, che includesse **ottimizzatori di potenza e una batteria di accumulo LG Chem da 10 kWh**.

Lo scopo del progetto era il risparmio sui costi di elettricità dovuti alla pompa di calore per il riscaldamento invernale. Era già presente un impianto fotovoltaico da 3kWp dedicato alla pompa di calore (con relativo contatore Enel) con la quale veniva gestito l'impianto di riscaldamento a pavimento, il raffrescamento a Split e l'ACS. È stato quindi aggiunto un impianto fotovoltaico da 3 kWp con batteria LG Chem da 10 kWh per il contatore dell'abitazione. Grazie alla batteria

di accumulo ed ai moduli fotovoltaici LG Solar Bifacciali da 390Wp, hanno ottenuto un autoconsumo medio dell'85%, oltre ai vantaggi dati dagli ottimizzatori ed il monitoraggio dei consumi domestici.

Grazie al sistema di monitoraggio della pompa di calore possono controllare il ciclo di funzionamento della macchina e fare le dovute regolazioni che permettono un migliore sfruttamento durante le ore di maggiore produzione del fotovoltaico. Inoltre, gli ottimizzatori di potenza hanno permesso di incrementare la produzione dell'impianto dedicato alla Pompa di Calore, dotato di moduli fotovoltaici LG Solar Bifacciali da 390Wp che sono andati a sostituire i pannelli installati precedentemente.

Progetto 2

ecco alcuni progetti



LG
Life's Good



LG Electronics punta molto sui suoi **LG Pro, installatori che hanno aderito all'LG Pro Partner Program** che permette di beneficiare di una serie di vantaggi tra cui formazione, supporto tecnico, sconti e incentivi sui prodotti. All'interno di questo programma si è svolto a luglio un evento a Fiorenzuola D'Arda a cui hanno partecipato 15 clienti LG PRO.

L'incontro è stato organizzato per la presentazione di FREE ENERGY, la convenzione riservata ai clienti LG PRO per azzerare le bollette residue dei clienti domestici che installano il fotovoltaico. Durante il pomeriggio è intervenuta Erica Bianconi, esperta di rinnovabili e giornalista di Solare B2B, che ha tenuto un seminario sulle principali novità normative legate al fotovoltaico (Nuovo Conto Energia e Cessione).



Il terzo progetto è stato realizzato dall'LG Pro ERRECI IMPIANTI di Busto Arsizio (VA) e riguarda il **re-vamping di un impianto fotovoltaico da 190 kW** installato sulla copertura di un capannone di una concessionaria auto a Olgiate Olona in provincia di Varese. L'impianto originale era entrato in esercizio nel 2011 e nel corso degli anni aveva avuto un importante decadimento prestazionale.

L'azienda aveva la necessità di sostituire l'impianto originale sia perché aveva una resa molto bassa (dovuta alla scarsa qualità dei moduli fotovoltaici installati in origine e al loro progressivo deterioramento) sia perché risultava essere pericoloso per le numerose dispersioni di corrente.

Per la realizzazione del nuovo impianto sono stati utilizzati **moduli LG LG340N1C-V5.AW1**, per quel che riguarda gli inverter sono invece stati mantenuti quelli originari, mentre su una piccola sezione di impianto di circa 17 kW sono stati installati degli ottimizzatori con un nuovo inverter (Solaredge) per verificare quanto fossero in grado di ottimizzare le produzioni pur in assenza di ombreggiamenti.

Il nuovo impianto ha permesso di recuperare da subito il rendimento e per questa ragione si prevede di rientrare dall'investimento di sostituzione totale dei moduli in meno di quattro anni. Grazie alla qualità ed alla garanzia dei moduli LG si prevedono minori costi di manutenzione con un conseguente ulteriore aumento della resa dell'investimento. L'elevata affidabilità sarà poi un elemento determinante anche al termine del periodo incentivato in quanto l'energia prodotta è per gran parte utilizzata dall'impresa operante nell'immobile sul quale è installato l'impianto.

L'energia viene ceduta tramite SEU, è quindi fondamentale poter contare su un flusso energetico costante per molti anni a venire.

Progetto 3

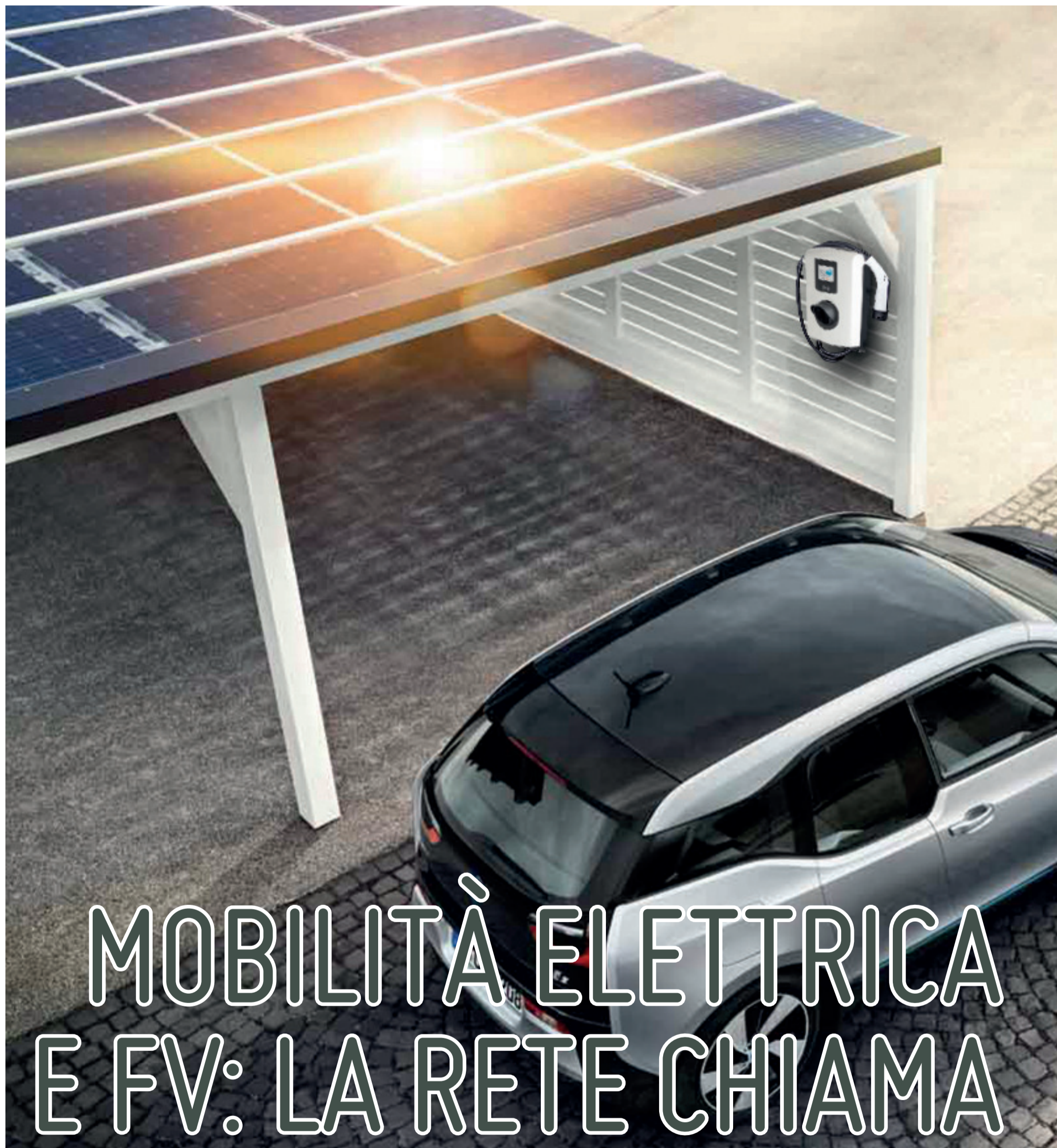


**Martedì
17 Settembre**

**Webinar Tecnico formativo
su Decreto Fer e Impiego
della Tecnologia Bifacciale LG**

Contattaci





MOBILITÀ ELETTRICA E FV: LA RETE CHIAMA

NEL 2018 IN ITALIA SONO STATI IMMATRICOLATI 4.983 VEICOLI ELETTRICI (+154%), MENTRE L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA, HA SEGNATO UN +23%, DAI 2.885 PUNTI PUBBLICI DEL 2017 A 3.562 DEL 2018. FOTOVOLTAICO E STORAGE CONTINUANO A GIOCARE UN RUOLO CHIAVE NELLA RICARICA DEI VEICOLI, CON NUOVI SCENARI ALL'ORIZZONTE SOPRATTUTTO IN UN'OTTICA DI STABILIZZAZIONE DELLA RETE ELETTRICA

DI MICHELE **LOPRIORE**



Con una crescita di circa il 50% rispetto al 2018, le auto elettriche in Europa si stanno ritagliando un ruolo sempre più importante, grazie in particolare alle numerose iniziative e agli obiettivi delle più importanti case automobilistiche, e alle manovre che i principali Paesi livello mondiale stanno attuando con l'obiettivo di accelerare il processo di decarbonizzazione.

Il grande pubblico ha ancora qualche obiezione soprattutto per quanto riguarda scarsa copertu-

ra territoriale delle infrastrutture di ricarica e i prezzi ancora troppo elevati dei pochi modelli di auto elettriche a disposizione, ma non c'è dubbio che i numeri indicano come la strada verso un modo di guidare più sostenibile sia ormai imboccata. Lo scorso anno nei Paesi dell'Unione europea sono stati immatricolati 144.474 veicoli elettrici, valore che segna una crescita del 49% rispetto al 2017, per una market share dell'1% se si considerano tutti i veicoli immatricolati nell'UE (0,6% nel 2017).

MASSIMA POTENZA E MAGGIOR PROFITTO

30%

Fino al 30% di
sovradimensionamento lato DCCertificazione di qualità in Italia
CEI-016 e CEI-021 per il vostro
comfort

PLC

Power Line Communication

15%

Fino al 15% di
sovraccarico lato ACInterruttore Protezione corto
circuito in modalità Anti Reverse
Current

Senza fusibili

Serie SDT
2 MPPT, Trifase

6-10kW

Serie SMT
3 MPPT, Trifase

25-36kW

Serie MT
4 MPPT, Trifase

50-80kW



Servizio di supporto tecnico in Italia





IL PIANO NAZIONALE INFRASTRUTTURALE PER LA RICARICA DEI VEICOLI ALIMENTATI AD ENERGIA ELETTRICA (PNIRE) HA COME OBIETTIVO AL 2020, IN ITALIA, L'INSTALLAZIONE DAI 4.500 AI 13.000 PUNTI DI RICARICA CON UNA POTENZA PARI O INFERIORE A 22 KW, E DAI 2.000 AI 6.000 PUNTI DI RICARICA CON UNA POTENZA SUPERIORE A 22 KW

Bene anche i primi sei mesi del 2019: con 79.075 veicoli elettrici immatricolati, la market share sulle nuove immatricolazioni è salita all'1,5%.

INFRASTRUTTURA IN CRESCITA

I numeri sono destinati a cambiare, anche se tanto dipenderà da come e quanto verrà implementata l'infrastruttura di ricarica. Nel 2018 nei Paesi dell'Unione europea si contavano complessivamente 20.698 punti di ricarica pubblica fast (con potenza superiore ai 22 kW), in crescita del 28% rispetto al 2017. I punti di

RICARICA: SERVE LA FATTURA? IL PARERE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

ANCHE LE COLONNINE DI RICARICA, QUANDO FRUIBILI AL PUBBLICO, DEVONO RITENERSI ASSOGGETTATE AGLI OBBLIGHI PREVISTI IN TEMA DI MEMORIZZAZIONE ELETTRONICA E TRASMISSIONE TELEMATICA DEI DATI

Lo scorso maggio l'Agenzia delle Entrate, rispondendo a una domanda specifica, si è espressa sul fatto che il servizio di ricarica veicoli elettrici sia esonerato oppure no dall'obbligo di emissione della fattura "ai sensi e per gli effetti dell'articolo 22, comma 1, n. 4 del d.P.R. n. 633 del 1972". In particolare l'interpello esprimeva questa domanda relativamente al caso in cui l'erogazione avvenga mediante distributori automatici posti in luoghi pubblici o privati accessibili al pubblico.

L'Agenzia delle Entrate ha fatto specifico riferimento alla normativa per i distributori automatici, ritenendo che, come tali, anche le colonnine per l'erogazione del servizio di ricarica, ubicate in luoghi pubblici o privati, ma comunque fruibili al pubblico, debbano ritenersi assoggettate agli obblighi previsti in tema di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento dell'Agenzia delle Entrate



"CHE POTENZIALE DALLE FLOTTE AZIENDALI" Giulia Giuffredi, strategic designer di ABB



«Proponendo soluzioni integrate tra fonti di energia rinnovabili e sistemi di ricarica dei veicoli elettrici, le aziende potranno favorire l'autoconsumo, con un significativo abbattimento dei costi, oltre ad una riduzione delle emissioni di CO2 derivata dall'utilizzo di energie pulite. A questi punti di forza si aggiunge la possibilità di integrazione con sistemi di accumulo per

umentare efficienza e funzionalità, immagazzinando il surplus energetico nelle ore diurne e garantendo il funzionamento anche nelle ore notturne. La flotta elettrica aziendale favorisce la piena integrazione dell'energia da fonti rinnovabili, riducendo i picchi di consumo giornalieri e incrementando l'efficienza dell'ecosistema. Le-Mobility potrà incentivare la trasformazione del consumatore in "prosumer". Parlando di aziende che sempre più prediligono scelte green per la gestione dei consumi, non è da sottovalutare anche il vantaggio che ne deriva in termini di percezione e aumento del valore del brand. Tuttavia sono necessarie nuove tecnologie e figure professionali che permettano di integrarsi in questo nuovo ecosistema distributivo, dinamico e in costante sviluppo. Si tratta di un mercato dal grande potenziale, destinato sicuramente a crescere anche nel nostro Paese».

IL PRODOTTO

Compatibile con tutti i veicoli CHAdeMO, CCS e Type 2 AC attualmente in circolazione, la stazione di ricarica multistandard ABB Terra 54 rappresenta la soluzione per le aree di servizio e i parcheggi delle flotte aziendali o di car sharing.

Terra 54 raggiunge potenze massime di 50 kW e permette di ricaricare completamente un'auto elettrica in breve tempo, avvicinando notevolmente la durata della sosta ai tempi necessari per un comune pieno di benzina. Inoltre le stazioni della serie Terra HV supportano range di tensioni fino a 920 Vc.c. per la ricarica di veicoli pesanti.

Alla velocità di ricarica si abbina poi la facilità di utilizzo, favorita da uno schermo touch screen che permette di visualizzare informazioni grafiche riepilogative, quali lo stato di avanzamento del processo e le istruzioni di pagamento. Tutte le versioni possono essere interfacciate con sistemi di gestione, di autenticazione e di pagamento. L'utente può pertanto pagare direttamente, utilizzando una carta di credito oppure tramite App dedicata.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: ABB Terra 54

Tipologia prodotto: stazione di ricarica

Potenze di carica: fino a 50 kW

Carica delle batterie: a 200 - 500 V (Terra 54), o a 200 - 920 V (Terra 54HV).

La ricarica veloce da 50 kW DC fast charger supporta CCS, CHAdeMO and Type 2 AC charging (optional)

Applicazioni:

- Stazioni benzina / stazioni di servizio
- Aree metropolitane / urbane
- Operatori di flotte commerciali
- Operatori legati all'infrastruttura di EV e fornitori di servizi



VIESSMANN

“L'IMPORTANZA DEI SISTEMI DI GESTIONE”

Dario Fabris, responsabile commerciale
Nuove Energie Viessmann Group



«Le auto elettriche hanno bisogno di numerosi punti di ricarica elettrica diffusi sul territorio. Queste stazioni di ricarica possono essere anche concepite come un'estensione dell'impianto fotovoltaico che oltre ad alimentare i carichi elettrici domestici ed industriali può fornire energia elettrica alle automobili.

Va inoltre sottolineato come per ridurre le tempistiche di ricarica delle automobili, la potenza necessaria possa essere molto elevata. Sono pertanto molto utili i sistemi di gestione dell'energia che le aziende attive nel fotovoltaico possono proporre ed installare, grazie al know how maturato in ambito della gestione dell'energia prodotta da fonti rinnovabili».

IL PRODOTTO

Accanto alle colonnine di ricarica per auto elettriche, la proposta Viessmann nell'ambito dell'e-mobility si amplia offrendo carport fotovoltaici, completi di sistemi di gestione e monitoraggio per avere sempre sotto controllo tutta la rete di postazioni di ricarica. Un altro passo in avanti verso la mobilità intelligente è dunque rappresentato dalle nuove pensiline fotovoltaiche pensate ad hoc da Viessmann per hotel, attività commerciali e parcheggi che vogliono offrire un servizio di ricarica intelligente ai propri clienti e ospiti, ottimizzando i loro tempi di sosta o soggiorno. Le pensiline fotovoltaiche Viessmann, disponibili in versione da quattro o otto posti auto, fanno parte di un sistema che si completa di colonnina di ricarica, impianto fotovoltaico e sistema di accumulo, abbinato a servizio di gestione dinamica dell'energia e delle carte di ricarica.



LA SCHEDA

Tipologia: pensiline FV

Caratteristiche: 4 o 8 posti auto

Target: hotel, attività commerciali e parcheggi

Componenti: impianto fotovoltaico, colonnina di ricarica e sistema di accumulo

ricarica pubblica normale (con potenza inferiore ai 22 kW) erano invece 122.891, con una crescita dell'11% rispetto al 2017.

A giugno 2019 si contavano invece 23.358 punti di ricarica fast e 128.377 punti di ricarica pubblica normale.

E in Italia? Lo scorso anno nel nostro Paese sono

stati immatricolati 4.983 veicoli elettrici, con una crescita del 154% rispetto alle 1.957 unità del 2017. Alla base di questo boom va segnalato lo strumento dell'ecobonus contenuto nella Legge di Bilancio 2019, che prevede contributi all'acquisto di autovetture con emissioni di CO2 non superiori a 70 g/Km, favorendo un incre-

mento delle immatricolazioni di auto elettriche e ibride ricaricabili.

PIANI NAZIONALI E INIZIATIVE REGIONALI

Cresce anche l'infrastruttura di ricarica, che è invece passata dai 2.885 punti di ricarica pub-

A SETTEMBRE NON FARE LA CICALA

SISTEMI DI ACCUMULO:
UNA SCELTA INNOVATIVA PER I TUOI IMPIANTI ON e OFF GRID



PARTECIPA AL BANDO



RINNOVA LA TUA ENERGIA

Rinnova la tua energia!

Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green.

Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.



ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY





blici del 2017 a 3.562 del 2018, con incremento del 23%.

E i numeri sono destinati a crescere ancora. Il Piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica (Pnire) ha come obiettivo al 2020, in Italia, l'in-

stallazione dai 4.500 ai 13.000 punti di ricarica con una potenza pari o inferiore a 22 kW, e dai 2.000 ai 6.000 punti di ricarica con una potenza superiore a 22 kW.

Nel frattempo una serie di iniziative a livello nazionale e regionale fa ben sperare che la crescita

si registri nel breve periodo.

Anche perché uno dei limiti alla diffusione della mobilità elettrica, accanto ai costi dei veicoli (ancora troppo alti), è proprio di natura psicologica. Molti potenziali acquirenti sono frenati dall'idea di non disporre di una rete adeguata di



ENERGY THAT CHANGES

"PIÙ STABILITÀ ALLA RETE"

Valerio Natalizia, regional manager Sud Europa di SMA Solar



«La nostra strategia per la e-mobility si snoda attraverso la continua integrazione della mobilità elettrica all'interno della smart home o delle smart grid. L'uso efficiente dell'energia derivante dal fotovoltaico renderà la mobilità elettrica sempre più green. Inoltre la diffusione del parco batterie all'interno dei mezzi di trasporto sia privati che pubblici servirà, da un lato, a rendere più stabile la produzione e il consumo dell'energia derivante dal fotovoltaico e, dall'altro, darà la possibilità di sfruttare l'energia accumulata per offrire

altri servizi come ad esempio quelli ancillari.

La criticità deriva dal costo elevato delle batterie, dalla limitata offerta di auto elettriche nei vari segmenti e, infine, dalla presenza poco diffusa di sistemi per la ricarica elettrica. Tali motivi spiegano il mancato sviluppo capillare di questo mercato. Tuttavia, i piani di sviluppo dei maggiori costruttori di autovetture, il raggiungimento di economie di scala da parte dei produttori delle batterie, e gli ambiziosi piani di installazione delle colonnine di ricarica fanno presagire un futuro molto promettente per la e-mobility».

IL PRODOTTO

Nel primo trimestre del 2020 SMA lancerà l'EV Charger, la colonnina per la ricarica dei veicoli elettrici che sarà facilmente integrabile in tutti i dispositivi SMA. Le modalità di carica disponibili saranno fino a 7,4 kW monofase e fino a 22 kW trifase.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: EV Charger

Tipologia prodotto: wall box

Potenze di carica: fino a 7,4 kW monofase; fino a 22 kW trifase

Montaggio: a parete



"GESTIONE SMART DELL'ENERGIA A FAVORE DELL'INTEGRAZIONE"

Giovanni Marino, brand & marketing manager Growatt Italia e Ates Italia



«Il processo di elettrificazione del trasporto e la crescente concentrazione dei consumi nel comparto elettrico sono intuitivamente legati a un maggiore fabbisogno di energia elettrica e la via maestra per un incremento sostenibile della produzione elettrica è senza dubbio la tecnologia fotovoltaica. Come tutte le fonti rinnovabili non è programmabile, ma ha

il grande pregio di essere fisicamente distribuita e i suoi flussi sono certamente controllabili affinando la gestione dell'accumulo in batteria. Per questi motivi Growatt vede l'integrazione tra mobilità elettrica e fotovoltaico nella gestione intelligente della produzione e del consumo: un gestore virtuale che comunica con i dispositivi di produzione fotovoltaica e stazioni di ricarica e che regola i flussi energetici locali in modo intelligente.

Tale gestore è rappresentato dalla piattaforma di monitoraggio Growatt a livello di singola unità di produzione oppure dalle comunità energetiche e microreti che saranno, a nostro parere, la nuova frontiera della gestione sostenibile dell'energia».

IL PRODOTTO

Il nuovo brand Ates di Growatt è totalmente focalizzato nel mondo della mobilità elettrica. Ates propone, a partire da settembre, la sua serie di Smart Wall Box gestibili al 100% da una app dedicata che fa riferimento alla piattaforma di monitoraggio Growatt Shine Server per integrare le stazioni di ricarica in una gestione intelligente dell'energia prodotta. La serie di wall box proposte vede prodotti monofase da 3,6 kW e 7,2 kW e trifase nelle potenze di 11 kW, 22 kW e 44 kW. Tutte le wall box proposte saranno "Full optional", cioè complete del blocco di sezionamento e sicurezza (sezionatore e differenziale), web server integrato, connessione LAN e WiFi, Rfid e display LCD per le versioni trifase.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: Smart Wall Box Ates

Tipologia prodotto: wall box

Potenze di carica: da 3,6 a 7,2 kW monofase, da 11 a 44 kW trifase



Altre caratteristiche: tutte le wall box proposte saranno "Full optional", cioè complete del blocco di sezionamento e sicurezza (sezionatore e differenziale), web server integrato, connessione LAN e WiFi, Rfid e display LCD per le versioni trifase.

colonnine per la ricarica.

Le iniziative sono diverse: la più importante, al momento, rimane quella di Enel X, che punta a installare in Italia 14mila colonnine elettriche entro il 2020 e 28mila entro il 2022, per un valore di 300 milioni di euro, di cui l'80% dei punti

di ricarica sarà installato nelle principali città italiane, mentre il 20% lungo le autostrade.

È proprio alla crescita delle infrastrutture di ricarica che molti player del fotovoltaico e dello storage guardano con attenzione, con l'obiettivo di fare accurate valutazioni, studiare strategie

e strutturare proposte che accompagnino l'integrazione tra queste tecnologie. Fotovoltaico e storage potrebbero infatti giocare un ruolo fondamentale proprio nell'ottica di fornire alle colonnine energia pulita per ricaricare i veicoli, abbandonando gradualmente l'utilizzo delle

Ingeteam

"FAVORIRE LA COMPATIBILITÀ TRA COMPONENTI"

Fabrizio Seghetti, sales area manager divisione E-Mobility di Ingeteam



«Il fotovoltaico è la soluzione perfetta per produrre a livello domestico e aziendale il carburante per far funzionare le auto elettriche. Gli inverter sono il cuore di questo connubio, in quanto dialogano con le colonnine di ricarica per modulare l'energia erogata tenendo conto anche degli altri carichi. Nuove opportunità per le aziende del fotovoltaico arrivano anche dal

prossimo Decreto FER, che prevede un premio per chi abbina le colonnine di ricarica agli impianti con potenza superiore ai 100 kW. La maggiore criticità nell'integrazione è che alcuni componenti come gli inverter, se di marche diverse, potrebbero non comunicare tra di loro e quindi non consentirebbero di ottimizzare l'utilizzo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Ingeteam sta lavorando per rendere compatibili le stazioni di ricarica per veicoli elettrici con la maggior parte dei prodotti fotovoltaici e sistemi di accumulo presenti sul mercato».

IL PRODOTTO

La colonnina Fusion, disponibile in due versioni, Street da terra e Wall da parete, è il modello sviluppato da Ingeteam per l'abbinamento con il fotovoltaico. Le due versioni soddisfano tutte le esigenze di ricarica di veicoli elettrici in aree pubbliche e private. Di serie, il dispositivo include funzionalità avanzate come il software DLM 2.0 per la gestione dinamica del carico, comunicazioni via Ethernet e Wi-Fi, e protocolli Ocpp.

LA SCHEDA

Sigla prodotto: Ingeteam Fusion Street - Ingeteam Fusion Wall

Tipologia prodotto: Wall box o Street da terra

Potenza di carico: monofase 14,8 kW (7,4 kW + 7,4 kW) - trifase 44 kW (22 kW + 22 kW)

Temperatura operativa: da -25 °C a 50 °C

Montaggio: sia a parete che a terra

Target: residenziale e commerciale



Sun Earth

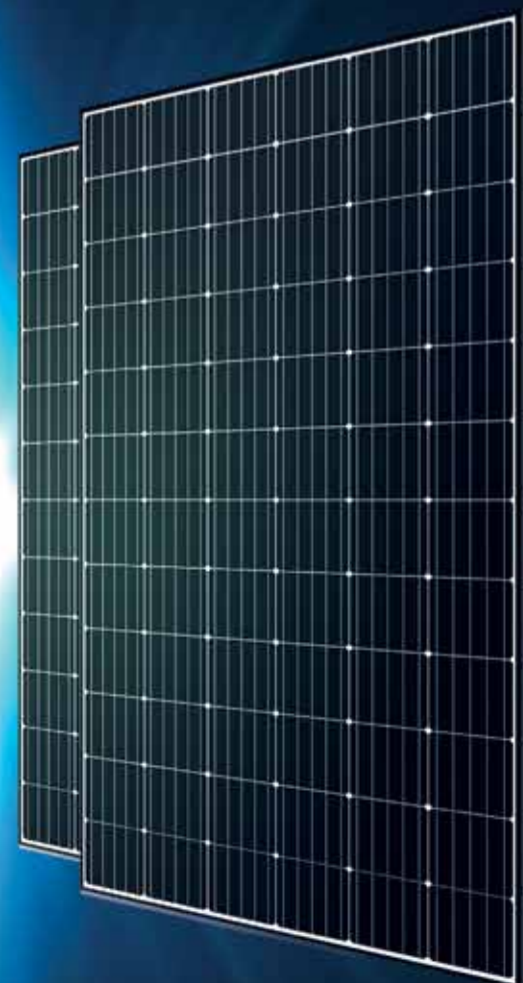
moduli di ultima generazione

DXM6 72P 375-390W

DXM6 60P 310-325W

a tecnologia PERC

e con un'efficienza del 19,7%





fonti fossili, in perfetta linea con ciò che sta alla base dello sviluppo della mobilità elettrica. «In Italia rimane il problema della carenza infrastrutturale per le stazioni di ricarica e la necessità di soluzioni per gestire e ottimizzare l'energia necessaria per la ricarica dei veicoli, senza stressare la rete elettrica», spiega Vincen-

zo Ferreri, managing director Italy di Sonnen. «Diventa quindi fondamentale equilibrare il mix e far sì che impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo intelligenti e auto elettriche possano supportare la rete, arrivando anche a utilizzare il veicolo per fornire un servizio di stabilizzazione alla rete».

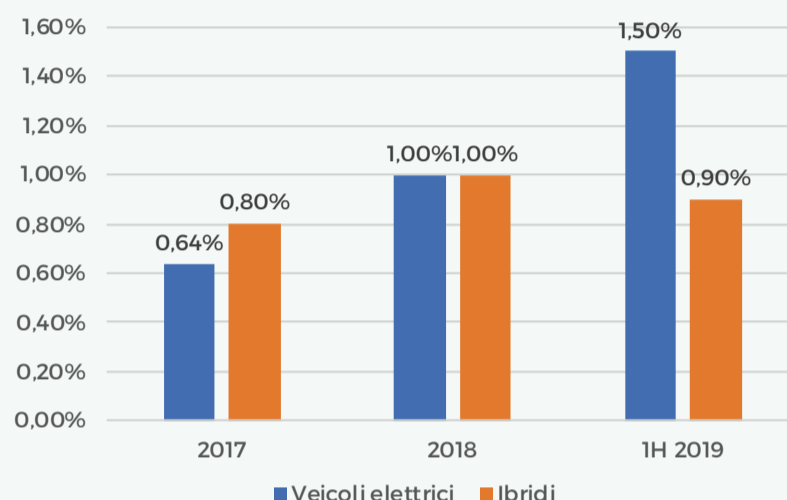
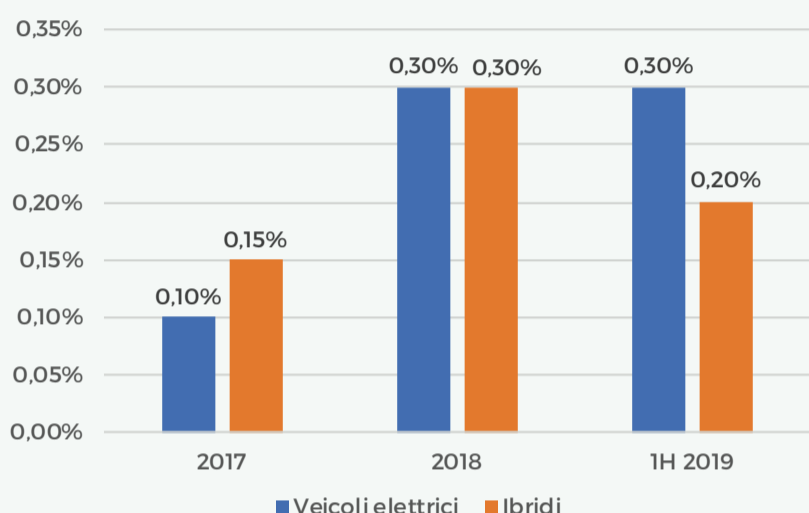
QUANTE INIZIATIVE

Nel frattempo diversi player attivi nel comparto del fotovoltaico, e in particolare produttori di inverter e storage, spingono verso la proposta di prodotti e soluzioni per favorire l'integrazione solare-mobilità elettrica. Ci sono produttori di inverter che hanno ampliato la propria gamma di

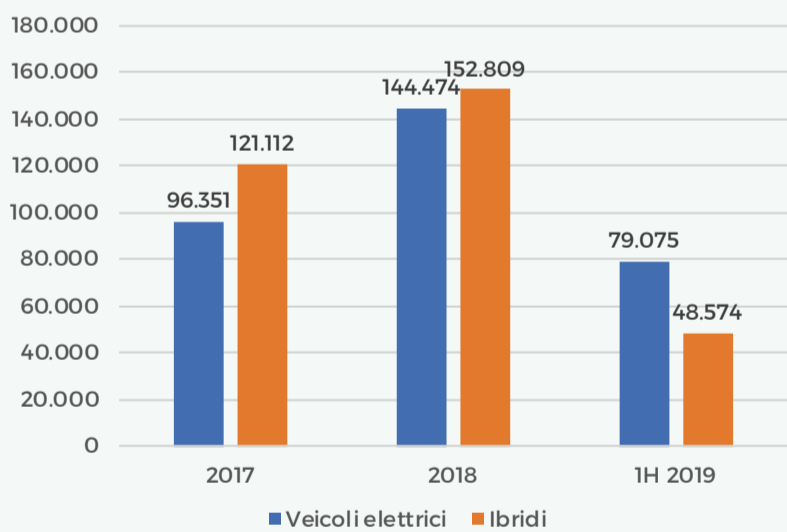
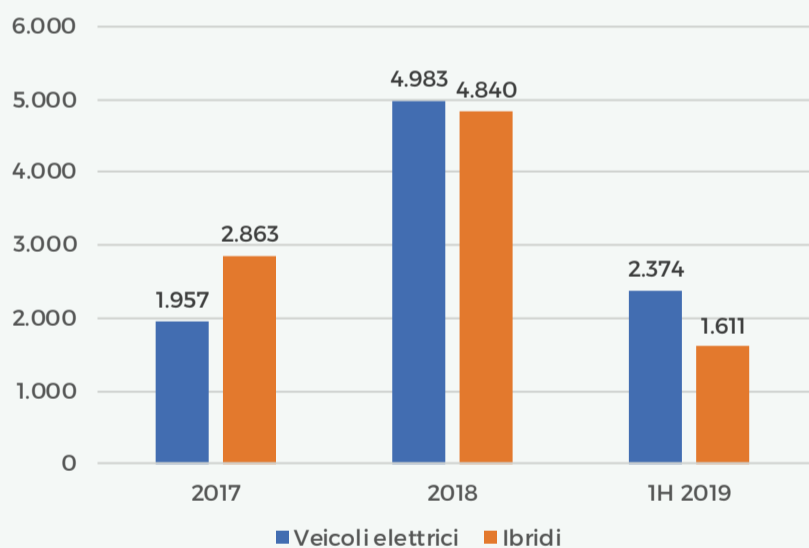
ITALIA

UNIONE EUROPEA

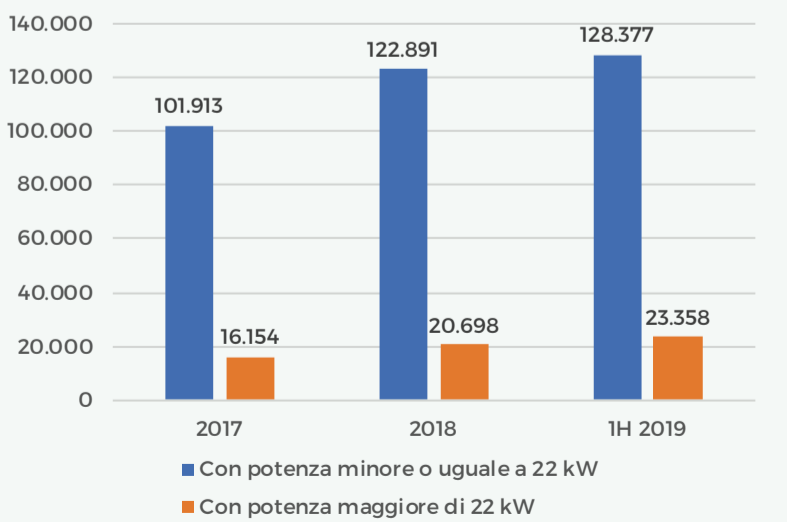
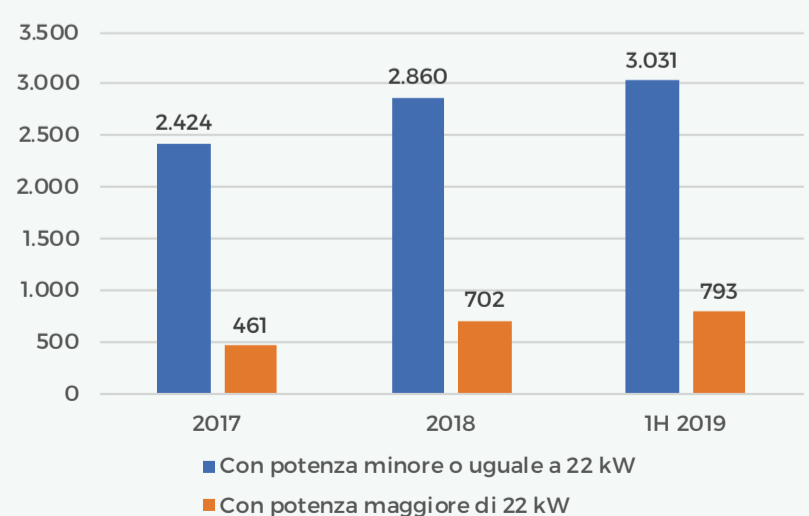
QUOTA VEICOLI ELETTRICI E IBRIDI SUL TOTALE IMMATRICOLATO



IMMATRICOLAZIONI



NUOVI PUNTI DI RICARICA PUBBLICA



FONTE: ELABORAZIONE DEI DATI DELL'EUROPEAN ALTERNATIVE FUELS OBSERVATORY (EAFO)



prodotti con l'introduzione di colonnine e stazioni di ricarica. SMA, ad esempio, ha annunciato il lancio di un nuovo dispositivo per la ricarica dei veicoli elettrici che sarà disponibile in Italia a partire dal primo trimestre del 2020.

Growatt ha addirittura creato il brand Ateess dedicato esclusivamente alla mobilità elettrica. A

partire da settembre, Ateess propone la sua serie di Smart Wall Box gestibili al 100% da una app dedicata.

Lo stesso vale per diversi player attivi nello storage, alcuni dei quali hanno introdotto e avviato la commercializzazione di colonnine di ricarica, mentre altri hanno aggiunto nuove funzioni ai

propri sistemi di accumulo per ottimizzare il dialogo con le colonnine di ricarica.

Le iniziative anche sul fronte della distribuzione dimostrano come fotovoltaico e mobilità elettrica stiano dialogando sempre con più efficacia.

A maggio l'azienda altoatesina Elpo ha sottoscritto un accordo con la società tedesca ABL per distri-

MENNEKES

MY POWER CONNECTION

"NECESSARIO SEMPLIFICARE LA BUROCRAZIA"
Marco Di Carlo, business development manager e-Mobility di Mennekes



«Le centinaia di migliaia di impianti fotovoltaici presenti nel nostro Paese sono una fonte indispensabile per poter ricaricare le auto elettriche. La sensibilità da parte di tanti clienti verso l'aumento del fabbisogno energetico è particolarmente acuta e chiunque produca energia dal proprio impianto fotovoltaico intende utilizzarla per caricare le proprie auto.

Tuttavia, perché il binomio fotovoltaico ed e-mobility possa progredire e consolidarsi, si rende sempre più urgente un'integrazione tecnologica, ma soprattutto una normativa più snella, che permetta di semplificare il più possibile la produzione e l'utilizzo diffuso e delocalizzato dell'energia. Questo estenderebbe il beneficio dell'utilizzo dell'energia prodotta ad un pubblico potenziale notevolmente maggiore».

IL PRODOTTO

Le wall box Amtron di Mennekes, e in particolare le versioni Xtra e Premium, sono state sviluppate per l'integrazione con il fotovoltaico: i dispositivi offrono infatti la possibilità di impostare orari e potenze di ricarica differenti, di gestire gli utenti con le relative priorità, sino alla possibilità di ricarica direttamente dall'impianto. Per semplificare l'utilizzo, l'utente ha a disposizione la Charge APP con la quale poter tenere traccia dei kW erogati o modificare le impostazioni. Nel 2019 si è aggiunta alla gamma Amtron la versione Professional, che nasce per la gestione attraverso piattaforme Ocpp, ed attualmente sono in cantiere prodotti di terza generazione dove ancora la gestione intelligente dell'energia e l'integrazione saranno elementi chiave.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: Amtron
Tipologia prodotto: wall box
Versioni: Xtra, Premium e Professional
Modalità di carica: 1, 2
Potenze di carica: da 3,7 a 22 kW



ARIANEXT PLUS LINK E AQUANEXT PLUS

La combinazione perfetta firmata Chaffoteaux

- > **Massima efficienza** in riscaldamento con COP fino a **5,25**^[1]
- > **Ottimizzazione dei consumi** grazie alla classe energetica **A+** in acqua calda sanitaria
- > **Soluzione ideale** per abbinamento con **solare termico** o **fotovoltaico**
- > **Connessione** a internet grazie a **ChaffoLink**^[2]



ARIANEXT PLUS LINK

AQUANEXT PLUS

[1] Riscaldamento con Temperatura aria +7°C, T acqua 35/30°C

[2] Arianext Plus Link dotato di serie del servizio di connettività ChaffoLink



buire, in qualità di unico importatore nazionale, stazioni di ricarica per veicoli elettrici rivolte al mondo industriale, al terziario, al settore pubblico e semi-pubblico e ai privati.

X-Win ha siglato invece un accordo per la distribuzione delle stazioni di ricarica per veicoli elettrici di EV-Box. L'obiettivo è quello di promuovere la mobilità sostenibile e stimolare le città italiane a

esplorare soluzioni di trasporto innovative ed ecologiche. Insomma, le iniziative sono molteplici e dimostrano come le due tecnologie stiano camminando a braccetto. Anche perché la rete chiama.

A PROVA DI RETE

Così come già accade per lo storage, anche la mobilità elettrica potrà offrire servizi ancillari

e partecipare ai mercati dei servizi di dispacciamento.

A partire dalle tecnologie Vehicle to Grid (V2G), che consentono di sfruttare le auto elettriche e le loro batterie come riserve al servizio delle reti urbane in caso di picchi di richiesta, le batterie delle auto possono immettere energia in rete, contribuendo a stabilizzarla e offrendo

SENEC

“ANTICIPARE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO” Vito Zongoli, managing director di Senec Italia Srl



«Lo sviluppo dei veicoli elettrici è una delle tappe del processo di elettrificazione che sta interessando ambiti sempre più diversi, dalla casa alla mobilità fino al contesto urbano. In questo scenario, che comporta consumi elettrici sempre più elevati, il fotovoltaico costituisce la soluzione ottimale. I sistemi di accumulo, d'altra parte, rappresentano l'anello di congiunzione tra produzione e consumo, permettendo di sfruttare al massimo l'energia solare prodotta e di massimizzare l'investimento nel fotovoltaico. Tutto questo può rappresentare un motore di sviluppo per le aziende del settore capaci di anticipare le prossime evoluzioni del mercato ed offrire prodotti già a prova di futuro.

Le maggiori criticità riguardano l'utilizzo di sistemi di accumulo smart, con software capaci di adattarsi alle nuove configurazioni della casa, come l'inserimento di wall box per la ricarica dell'auto elettrica o di sistemi di domotica, e consentire una gestione intelligente dell'energia.

Un'altra sfida riguarda la possibilità di rendere mobile anche l'energia solare prodotta, ovvero poterla utilizzare per ricaricare l'auto elettrica anche dalle stazioni dislocate sul territorio. È già possibile farlo in Germania con la nostra soluzione Senec.Cloud To Go, che stiamo lavorando per rendere disponibile anche in Italia quanto prima».

IL PRODOTTO

Senec.Wallbox è una stazione di ricarica domestica per veicoli elettrici. Il prodotto è risultato il vincitore del test ADAC, che ha valutato 12 wallbox con capacità da 3,7 a 22 kW su parametri quali carica, sicurezza e facilità d'uso, ottenendo il massimo dei voti in tutte le categorie. La stazione di ricarica elettrica, tra le più compatte sul mercato, può essere installata sia all'interno sia all'esterno ed è disponibile in due versioni: con cavo oppure con presa, entrambe con connettori di tipo 2 e con tre potenze di carica (7,2 kW monofase, 11 o 22 kW trifase). In caso di necessità, il modello da 7,2 kW può essere ridotto a 4,6 kW e le versioni trifase possono essere utilizzate anche con collegamenti monofase. L'interruttore differenziale ed il rilevamento della corrente di guasto DC sono integrati di serie in modo da garantire la massima sicurezza. Il prodotto non richiede alcuna protezione aggiuntiva contro le correnti di dispersione ed è pre-installata e pronta per il collegamento.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: Senec.Wallbox
Tipologia di prese: Tipo 2
Tipologia prodotto: wall box
Potenze di carica: 7,2 kW mono

fase; 11 o 22 kW trifase
Temperatura di esercizio: -30;
+50 °C
Montaggio: a parete

TRIENERGIA

“CHE OPPORTUNITÀ PER FOTOVOLTAICO E STORAGE” Giulio Arletti, Ceo di Trienergia



«Il mercato delle auto si sta evolvendo sempre più nella direzione dell'elettrico, grazie anche alle strategie volte a ridurre i consumi dei combustibili fossili che si traducono in una crescente richiesta di vetture green da parte dei consumatori. È una conseguenza naturale che chi possiede un'auto elettrica opti per poter risparmiare ulteriormente autoproducendo la

propria energia per ricaricare l'auto e questo porta sia ad un aumento di nuovi impianti fotovoltaici già predisposti alla ricarica che all'integrazioni di quelli esistenti con più kW e con le stazioni di ricarica. Tuttavia è importante tenere in considerazione il fatto che l'auto si ricarica prevalentemente di sera, dopo la giornata lavorativa: sarà quindi indispensabile prevedere l'installazione di un pacco batteria importante. Ad oggi, con queste premesse, non è possibile immaginare di ricaricare l'auto esclusivamente con l'energia dell'impianto fotovoltaico, che di certo porterà però un grande vantaggio sui consumi di tutte le altre utenze. Siamo convinti che queste nuove esigenze favoriranno un ulteriore sviluppo sia delle tecnologie fotovoltaiche che degli storage elettrici».

IL PRODOTTO

Trienergia mette a disposizione una gamma di prodotti integrabili tra loro, che permettono di configurare un sistema completo comprensivo di impianto fotovoltaico, storage e stazione di ricarica.

In particolare le stazioni di ricarica Trienergia (wall box e colonnine di ricarica) sono la soluzione offerta dall'azienda per la ricarica elettrica in ambito domestico e in ambito pubblico, grazie all'estensione delle potenze che vanno dai 3,5 kW delle wallbox più piccole ai 22 kW delle colonnine di ricarica più potenti. Tutte le stazioni di ricarica Trienergia sono già dotate di protezioni e quindi conformi alla normativa italiana.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: stazioni di ricarica Trienergia
Tipologia prodotto: wall box e colonnine
Potenze di carica: da 3,5 a 22 kW
Target: domestico e pubblico

Altre caratteristiche: sistemi dotati di protezioni e conformi alla normativa



così servizi di bilanciamento, in cambio di remunerazione.

Anche in questo caso, in Italia è in atto una fase sperimentale avviata con l'obiettivo di capire in che modo la e-mobility potrà contribuire a stabilizzare la rete, in connubio con fotovoltaico e storage.

Da giugno la società EGO sta lavorando all'integrazione

delle colonnine di ricarica dei veicoli elettrici per il mercato dei servizi di dispacciamento. La sperimentazione coinvolge l'azienda Drive, partecipata dalla società EGO Venture, che ha già installato in Italia e gestisce oltre 400 punti di ricarica. Non appena la normativa e le regole di Terna saranno definite, EGO sarà pronta ad aggregare le Unità virtuali di aggregazione

di ricarica (Uvar). Recentemente il ministero dello Sviluppo Economico ha proposto di esentare dal pagamento degli oneri di sistema i punti di ricarica per auto elettriche connessi a una Uvar. Si tratta di una misura che, se approvata, rappresenterebbe un incentivo significativo per coloro che intendono investire in una infrastruttura di colonnine elettriche. La propo-



"SISTEMA DOMESTICO INTELLIGENTE"

Omar Imberti, marketing e-Mobility di Scame Parre Spa



«L'integrazione tra mobilità elettrica e fotovoltaico si sta sempre più diffondendo anche in Italia. L'electric driver, infatti, è attento alle fonti di energia utilizzate per alimentare la propria auto e in questo senso il fotovoltaico è certamente una fonte pulita ed accessibile, soprattutto considerando il dato che l'80% delle ricariche avviene nella propria abitazione. A questo proposito si stanno sviluppando tecnologie come il vehicle to home (V2H), che

permetterà di utilizzare il veicolo elettrico come un accumulatore in grado di restituire energia e non solo di consumarla. In attesa della regolamentazione legale che permetterà di poter utilizzare le tecnologie V2H, oggi per poter integrare in modo significativo mobilità elettrica e fotovoltaico, è opportuno prevedere anche un impianto di storage integrato, in quanto sarebbe poco sostenibile e funzionale avere accesso alla carica solo durante le ore di luce».

IL PRODOTTO

Scame propone lo Smart Wall Box con funzione di Power Management che permette di modulare la corrente destinata alla carica in base al consumo istantaneo dell'abitazione e di adeguarla al consumo degli elettrodomestici già in funzione, senza il rischio di far scattare il contatore ed evitando così gli inconvenienti di un blackout. Infatti ricaricare un veicolo elettrico dalla rete domestica può assorbire buona parte, se non tutta, l'energia elettrica che normalmente il cliente ha a disposizione. Grazie a questa funzione non sarà più necessario pensare ad un aumento del contratto di fornitura elettrica. Il dispositivo è in grado di gestire anche la corrente prodotta da fotovoltaico fino a 6 kW, è ideale per l'installazione in box, posti auto privati e unità abitative indipendenti come ad esempio case, ville singole o condomini.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: Serie BE-W Smart Wall Box

Tipologia prodotto: wall box

Modalità di carica: modo 3

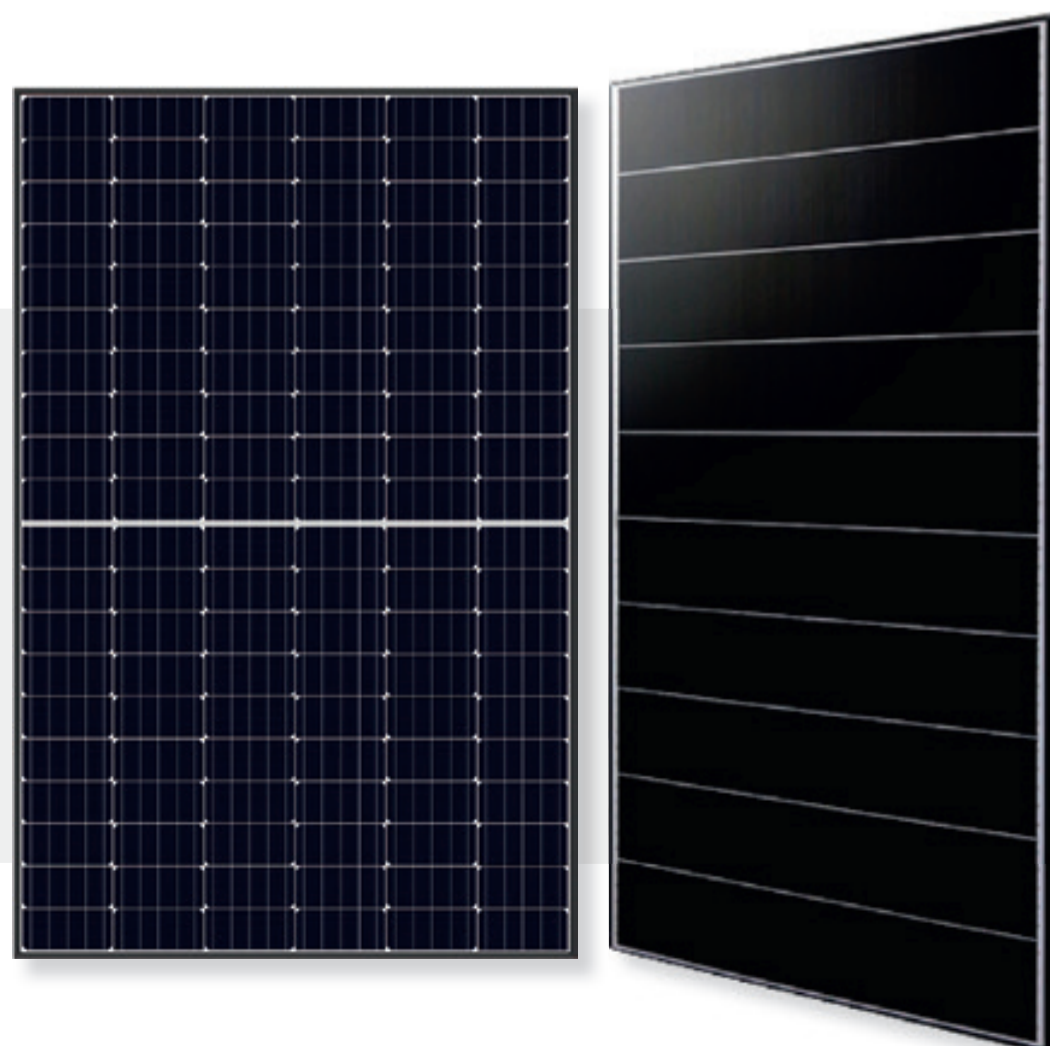
Potenze di carica: fino a 7,4 kW

Target: residenziale



GAMMA AD ALTA TECNOLOGIA

- moduli multicristallini da 285-290 W
- moduli monocristallini da 300-320 W
- gamma mono-cristallina a celle H-CUT a 12 BB da 320-330W
- nuovi pannelli mono-cristallini "shingled-cell" da 350W



EXE Srl

Via Negrelli 15 • 39100 Bolzano (BZ)

T +39 0471 054672 • F +39 0471 089962 • info@dexasolar.com • www.exesolar.com





sta del MiSE, oltre a favorire lo sviluppo dell'infrastruttura, ha l'obiettivo di dare una spinta significativa all'integrazione fra rete elettrica e mobilità elettrica, favorendo lo scambio di energia tra le auto elettriche e la rete stessa attraverso una gestione aggregata dei punti di ricarica (le Uvar appunto) che possono intervenire immettendo energia in rete quando Terna ne fa richiesta prelevandola dalle batterie dei veicoli connessi.

«La riduzione degli oneri di sistema per le colonnine collegate alle Uvar aiuterà a raggiungere il pareggio dei business plan, riducendo l'importo della bolletta per il proprietario dell'infrastruttura e semplificando le logiche di tariffazione

sull'utente finale», afferma Alessandro Marsilio, cofondatore di Drive.

ABITAZIONI SMART

C'è un altro progetto innovativo che evidenzia l'innovazione della mobilità elettrica nel segmento residenziale. Il progetto Vehicle To Home (V2H), finanziato nell'ambito del "Bando per il sostegno a progetti sviluppati da aggregazioni di imprese", intende costruire un sistema integrato tra tecnologie dove la batteria dell'auto diventa un elemento attivo nella fornitura di energia all'abitazione. Se fino adesso, quindi, l'auto elettrica riceveva energia dall'impianto fotovoltaico o dal sistema di accumulo, oppure dalla rete,

per la sua ricarica, con questo progetto il veicolo elettrico può diventare un accumulatore di energia, che può essere restituita e utilizzata per alimentare altre utenze all'interno dell'edificio.

Proprio per questo, alcuni operatori stanno studiando nuovi dispositivi con funzioni in grado di gestire i flussi energetici di ogni apparecchiatura presente nell'abitazione, ottimizzando in questo modo la produzione di ogni elemento tecnologico. «Il ciclo di gestione dell'energia in ambito domestico prevede quattro componenti coerenti fra loro: produzione da solare, storage, ricarica per auto elettriche e smart home», spiega Paolo Albo, responsabile eMobility di Tecno-Lario. «Ne emerge che la crescita di uno solo di questi settori impatta positivamente sulla crescita degli altri. È fondamentale però che per lo sviluppo del rapporto fotovoltaico-mobilità elettrica, le quattro componenti non operino in maniera slegata, ma siano opportunamente integrate in un unico sistema, che ne consenta il dialogo e la gestione.

Tecno-Lario è fortemente orientata verso tale soluzione e promuove sistemi in grado di integrare produzione da solare, storage e ricarica di auto elettriche, il tutto coordinato da applicativi domotici, grazie ai quali i componenti dialogano e concorrono nella gestione efficiente dei flussi energetici domestici».

CRESCE L'INTERESSE

Già da tempo i player attivi nel fotovoltaico che hanno deciso di ampliare lo sguardo anche alla mobilità elettrica hanno investito nuove risorse per accompagnare gli installatori in questa delicata fase di transizione.

CRESCE L'INTERESSE DA PARTE DEGLI INSTALLATORI VERSO LE TEMATICHE RELATIVE ALL'INTEGRAZIONE TRA MOBILITÀ ELETTRICA, FOTOVOLTAICO E STORAGE



"FAVORIRE L'INTEGRAZIONE CON NUOVE COMPETENZE"

Fabrizio Limani, country manager Italia di Solarwatt



«La crescita dell'interesse nei confronti dell'auto elettrica da parte dei consumatori italiani è una grande spinta per favorire l'installazione di impianti fotovoltaici residenziali. Infatti l'utente che sceglie l'auto elettrica dimostra un'attenzione particolare verso l'utilizzo di energia pulita per ricaricarla. Solarwatt crede da

tempo al legame fra fotovoltaico e mobilità elettrica, per questo investe da circa un anno in attività divulgativa e di formazione per favorire la sinergia fra le reti di vendita delle auto e gli installatori di impianti fotovoltaici con due obiettivi: da un lato sviluppare le competenze degli installatori di impianti fotovoltaici sull'auto elettrica e sui sistemi di ricarica, dall'altro sensibilizzare la rete di vendita dell'auto elettrica su come è possibile caricare l'auto con il solare. Ad oggi abbiamo realizzato circa 20 corsi di formazione presso i concessionari BMW su tutto il territorio nazionale con l'intento, fra l'altro, di trovare opportunità commerciali per i nostri installatori».

IL PRODOTTO

Per Solarwatt il prodotto di punta per l'integrazione fra fotovoltaico e mobilità elettrica è l'Energy Manager, un sistema intelligente che controlla il sistema di produzione di energia solare, permette di bilanciare i carichi elettrici, di organizzare i tempi di carica e scarica della batteria, di gestire la ricarica dell'auto elettrica anche con un impianto domestico da 3 kW. Energy Manager, in qualità di centro di controllo intelligente, ottimizza il costo della ricarica: l'utente può scegliere tra una ricarica da solare, o una ricarica veloce ottimizzata nel tempo. Energy Manager è uno degli elementi qualificanti della Soluzione Completa Solarwatt, che include anche moduli fotovoltaici di lunga durata ad elevate prestazioni e sistemi d'accumulo modulari.



LA SCHEDA

Sigla prodotto: Energy Manager

Tipologia: sistema intelligente per il controllo della produzione da impianto FV

Funzioni:

- Monitoraggio dell'impianto FV
 - Attivazione flessibile degli elettrodomestici e della ricarica dell'auto elettrica
 - Massima sicurezza dei dati
- Altre caratteristiche:
- Semplice installazione
 - Gestione dinamica dell'immissione in rete
 - Accesso gratuito all'intuitivo
 - Compatibile con qualsiasi modello di Inverter
 - Accesso gratuito al portale

Installazione: EnergyManager viene installato nel centralino domestico e collegato a Internet



L'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica, caratterizzata da nuovi prodotti, modalità di vendita differenti e passaggi normativi delicati, chiede infatti competenze maggiori. E i risultati sono molto interessanti. Dal 22 maggio al 4 luglio, i corsi di Viessmann relativi alla formazione tecnica per gli installatori di prodotti fotovoltaici hanno visto la partecipazione di 213 aziende e 276 installatori che hanno avuto modo di approfondire, tra le altre, importanti tematiche legate alla e-mobility, alle proposte di Digital Energy Solutions, la joint venture tra Viessmann e BMW, e ai nuovi inverter trifase Huawei. Successo anche per i corsi di Solarwatt,

che da più di un anno tiene appuntamenti formativi in collaborazione con Fronius e BMW, con l'obiettivo di spiegare come integrare fotovoltaico e sistemi di accumulo con la mobilità elettrica. Gli incontri hanno una particolarità: si svolgono tutti presso le concessionarie BMW delle città selezionate, con l'obiettivo di avvicinare anche i venditori di auto a queste tematiche. Servirà tempo prima di vedere risultati importanti. Servirà tempo per cambiare paradigma di vendita. Servirà tempo, ma l'integrazione fotovoltaico-mobilità elettrica ha preso il via, e il trend è inarrestabile.



GRAZIE AD ECO-PV IL SERVIZIO DI SMALTIMENTO DI MODULI FOTOVOLTAICI È SEMPRE PIÙ ECOSOSTENIBILE



Il consorzio ECO-PV collabora con il primario ente di ricerca **ENEA** per il recupero e la valorizzazione delle materie prime



SILICIO



RAME



VETRO

solar**edge**

"UNA SPINTA DAL CONNUBIO FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE-MOBILITÀ"
Christian Carraro, country manager Italia di SolarEdge



«Secondo HIS, il mercato fotovoltaico residenziale crescerà del 24,7% entro il 2022 mentre, al tempo stesso, ci si aspetta che il mercato della mobilità elettrica venga trainato dagli incentivi pubblici. Entrambi questi mercati stanno crescendo in maniera indipendentemente anche se, secondo le ricerche effettuate da SolarEdge, hanno evidentemente dei target di mercato simili. Grazie a questa sovrapposizione di potenziali clienti, unire la tecnologia solare con quella della mobilità elettrica può accelerare la crescita di entrambi i mercati e generare significative opportunità per i professionisti del fotovoltaico. Innanzitutto, offrendo una soluzione integrata che combina il solare e la ricarica dell'auto elettrica, gli installatori possono diversificare i loro servizi e incrementare i

prezzi di vendita. In secondo luogo, possono aumentare i loro margini grazie a minori costi rispetto ad una installazione separata di inverter e caricabatterie. Infine, possono beneficiare di un aumento della base di potenziali clienti rivolgendosi anche a coloro che hanno già acquistato o stanno valutando l'acquisto di un'auto elettrica e potrebbero voler installare un impianto fotovoltaico per ricaricare il loro veicolo in maniera economica e sostenibile».

IL PRODOTTO

L'inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici di SolarEdge consente ai proprietari di casa di ricaricare i propri veicoli elettrici direttamente con l'energia del sole, massimizzando il loro autoconsumo e riducendo le bollette elettriche. Inoltre, possono ricaricare i veicoli elettrici ad una velocità fino a 2,5 volte superiore rispetto ad un caricabatterie tradizionale grazie all'innovativa modalità Solar Boost che utilizza simultaneamente l'energia fotovoltaica e quella della rete. Installando l'inverter con caricabatterie per veicoli elettrici, i proprietari di casa evitano la doppia installazione di un inverter e di un caricabatterie separato e possono beneficiare dell'integrazione nella piattaforma di monitoraggio SolarEdge. L'inverter con caricabatterie per veicoli elettrici di SolarEdge ha peso e dimensioni molto ridotte e facile da avviare come un inverter SolarEdge standard. Grazie alla tecnologia HD-Wave ha, inoltre, un'efficienza record del 99% e garanzia di alta affidabilità.



Altre caratteristiche:

- programmazione intelligente con tariffe a fasce orarie
- monitoraggio dell'impianto fotovoltaico, del veicolo elettrico e del consumo di energia prelevata dalla rete
- funzionamento da remoto tramite applicazione mobile
- visualizzazione della durata della ricarica, dell'energia di ricarica e della percentuale di ricarica con energia fotovoltaica

LA SCHEDA

Sigla prodotto: inverter monofase con caricabatterie

Potenza: 7,4 kW

Modalità di ricarica: modo 3

Temperatura di esercizio: -30; +50 °C

Tempo di ricarica: da 1 a 1,5 ore

Sede legale

Pzz Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
+39 02 9443 2100
info@eco-pv.it

Ufficio commerciale

Via Brenta, 2/a
00198 Roma (RM)
+39 06 8530 2001
www.eco-pv.it



UN NUOVO LAYOUT ESPOSITIVO PER THAT'S MOBILITY

LA SECONDA EDIZIONE DELLA KERMESSE DEDICATA ALLA MOBILITÀ ELETTRICA, ORGANIZZATA DA REED EXHIBITIONS ITALIA IN PARTNERSHIP CON L'ENERGY&STRATEGY GROUP DEL POLITECNICO, SI TERRÀ DAL 25 AL 26 SETTEMBRE PRESSO IL MICO, CENTRO CONGRESSI DI FIERA MILANO. MA IN UNO SPAZIO PIÙ AMPIO RISPETTO AL 2018

Dal 25 al 26 settembre 2019 presso il MiCo, Centro Congressi di Fiera Milano si terrà la seconda edizione di That's Mobility, la Conference&Exhibition dedicata alla mobilità elettrica organizzata da Reed Exhibitions Italia in partnership con l'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano. Per questa edizione è stato approntato un nuovo layout espositivo con la presenza di oltre 45 aziende (ma il numero non è ancora definitivo), che offriranno una panoramica delle ultime novità sul mercato della mobilità elettrica, dai dispositivi e sistemi di ricarica ai servizi di ricarica on demand, dalle soluzioni di storage alle multi-utility, senza dimenticare i servizi di sharing e relativi accessori. Parlando di mobilità non mancherà un focus sui mezzi di trasporto elettrici come auto, moto, scooter, biciclette a pedalata assistita, fino ai nuovi mezzi di micro mobilità urbana come hoverboard, monopattini e monowheel. Un'area espositiva che andrà ad integrarsi sinergicamente con il ricco program-

LA SCHEDA

ESPOSITORI
oltre 45 aziende

QUANDO
Dal 25 al 26 settembre 2019

DOVE
MiCo Milano Congressi - Gate 14
Via Gattamelata, 5
20149 Milano (MI)

PER INFO
www.thatsmobility.it

ma di workshop che animerà i due giorni di manifestazione.

UNA "NUOVA" LOCATION

Rispetto al 2018 la nuova edizione si sposta dal piano underground al primo piano del MiCo, che dispone di un più ampio spazio espositivo e di numerose sale convegni, attrezzate e modulabili secondo le diverse esigenze della manifestazione. Una nuova ubicazione che ha l'obiettivo di allargare la partecipazione a nuovi espositori e a nuove categorie merceologiche, offrendo così, uno spazio ideale per mettere in vetrina quanto di più innovativo è disponibile sul mercato per la mobilità elettrica. That's Mobility 2019 non avrà solo un nuovo spazio espositivo ma anche un orario di apertura più esteso che consentirà di partecipare a due giornate intere di incontri, workshop e occasioni di dibattito e confronto. «La seconda edizione di That's Mobility», dichiara Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia, «intende promuovere



attraverso l'area espositiva e workshop, nuove sinergie tra gli operatori e dimostrare concretamente come la mobilità elettrica non implica solo una riduzione delle emissioni di gas serra e delle polveri nocive, ma apre a nuove opportunità di sviluppo industriale e a nuovi modelli di business che andranno ad alimentare la catena dei servizi connessi alla mobilità quali quelli di ricarica, gestione di flotte, assicurazioni, connessioni intelligenti che rappresentano tante potenzialità di sviluppo».

ACCOPIATA VINCENTE

Uno dei grandi temi che verranno toccati durante l'appuntamento milanese sarà quello della relazione tra la mobilità elettrica e il fotovoltaico che rappresentano l'accoppiata vincente per un impegno concreto verso il traguardo dell'ecosostenibilità. Infatti, alimentare le auto elettriche con energia prodotta da centrali alimentate da fonti fossili contraddice ultimamente la volontà di rendere la mobilità realmente green. In questo senso il fotovoltaico diventa la soluzione ideale per risolvere il problema alla radice, attraverso diverse modalità di applicazione volte a creare una connessione tra energie rinnovabili e mobilità elettrica. Anche quest'anno è quindi previsto un aggiornamento sulle tecnologie più avanzate realizzate dalle aziende dei settori efficienza energetica, rinnovabili e fotovoltaico che si rivolgono al mondo dell'e-mobility.

LO SMART MOBILITY REPORT


Il 25 settembre si terrà l'evento clou di That's Mobility, quando verranno presentati dati dell'Osservatorio sulla Mobilità Elettrica nel nostro Paese, il report realizzato dall'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano. Osservatorio che da quest'anno ha modificato il nome da e-Mobility report in Smart Mobility Report per sottolineare i nuovi trend della mobilità, oggi più connessa, condivisa, con nuovi modelli di uso dell'auto e di interazione con la rete fino al possibile paradigma futuro: auto a guida autonoma, car sharing e alimentazione elettrica. Lo Smart Mobility Report 2019 si pone l'obiettivo di approfondire tutti gli aspetti del mercato, ed è suddiviso in sei sezioni: le prime due intendono scattare una foto del settore con numeri e trend non solo a livello italiano ma anche europeo e

mondiale relativamente ai veicoli e all'infrastruttura di ricarica; la terza sezione è un'analisi dell'offerta attuale e futura dei principali produttori auto a livello europeo. La quarta sezione, invece, è dedicata ai modelli di business implementati dai diversi operatori della filiera della mobilità elettrica, anche in questo caso sarà presentato uno scenario sia allo stato attuale che prospettico. Il capitolo successivo offre un'analisi degli impatti ambientali associati ai veicoli elettrici rispetto ad altre tipologie di "trazione" (in ottica di Life Cycle Assessment).

La sezione finale del Rapporto è dedicata agli scenari attesi di sviluppo in Italia, sia dal punto di vista dei veicoli sia dell'infrastruttura di ricarica.

Per dare qualche dato sulla mobilità elettrica, dal report si evince che in Italia sono in forte aumento le immatricolazioni di veicoli elettrici, seppur con numeri assoluti ridotti, pari a 1.587 nel solo mese di maggio, di cui 1.167 veicoli elettrici "puri" - BEV (rispetto alle 921 dell'anno scorso, di cui 609 BEV). Da inizio anno, le immatricolazioni complessive di veicoli elettrici sono state 5.481 unità (di cui 3.518 BEV), registrando un +70% rispetto all'anno scorso. Questo forte incremento è dovuto soprattutto ai veicoli elettrici puri, che di fatto hanno raddoppiato da inizio anno, e in particolare, negli ultimi due mesi, ovvero da quanto sono partiti gli incentivi governativi.

AGGIORNAMENTI COSTANTI

That's Mobility 2019 sarà ancora una volta un palcoscenico privilegiato di incontro e dibattito fra investitori privati, multi-utility attive nella produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica, player dell'automotive e tutto il complesso comparto di piccole e grandi realtà innovative che giocano un ruolo importante nella trasformazione del modo di concepire una nuova mobilità fondamentale per disegnare le città del futuro. Per rimanere aggiornati su tutte le novità è possibile seguire i profili Facebook, LinkedIn, Instagram e That's Mobility Radio, podcast che, puntata dopo puntata, approfondisce con interviste e speciali i temi caldi, le curiosità e le novità legate alla mobilità del futuro, e che, durante la manifestazione, trasmetterà da una postazione mobile su una Model X personalizzata. 



novotegra: il sistema di montaggio sicuro, flessibile e facile da montare

Resistenza, flessibilità e sicurezza rendono novotegra la soluzione ideale per applicazioni su ogni tipologia di tetto. Grazie alla robustezza dei materiali, il sistema è resistente anche in condizioni meteorologiche sfavorevoli o forti carichi di neve e vento. Il nostro software Solar Planit (www.solar-planit.it) consente inoltre di calcolare ed ottenere gratuitamente una configurazione ottimale dell'installazione di un impianto FV col sistema novotegra, secondo gli standard delle normative Eurocode.

Per saperne di più, partecipa ai nostri Webinar in programma:
9 ottobre, 13 novembre, 4 dicembre



Inquadra il QR Code per scoprire gli argomenti ed iscriverti



LA NUOVA EDIZIONE DI THAT'S MOBILITY SI SPOSTA DAL PIANO UNDERGROUND AL PRIMO PIANO DEL MICO, CHE DISPONE DI UN PIÙ AMPIO SPAZIO ESPOSITIVO E DI NUMEROSE SALE CONVEGNI



Type Approved
Regular
Production
Surveillance
www.tuv.com
ID 111212187

novotegra
by BayWa r.e.



FERLA: UN COMUNE DAL BILANCIO "SOLARE"

FRA LE "STORIE DAL TERRITORIO" RACCONTATE DA LEGAMBIENTE NEL DOCUMENTO SUI COMUNI RINNOVABILI C'È QUELLA DELLA CITTADINA IN PROVINCIA DI SIRACUSA CHE È RIUSCITA A REALIZZARE SEI IMPIANTI SOLARI SU ALTRETTANTI EDIFICI DI SUA PROPRIETÀ SENZA SPESE DI CASSA. UN PERCORSO VERSO L'AUTOSUFFICIENZA ENERGETICA CHE HA FRA I SUOI OBIETTIVI LA REALIZZAZIONE DI INSTALLAZIONI FV SU OGNI STRUTTURA DI PROPRIETÀ COMUNALE

DI RAFFAELE CASTAGNA

UNO DEI SEI IMPIANTI REALIZZATI DAL COMUNE DI FERLA PER I PROPRI EDIFICI. IN TOTALE LE EMISSIONI DI CO2 DELLA CITTADINA SARANNO RIDOTTE DI 292 TONNELLATE



È una storia di eccellenza quella di Ferla, cittadina siciliana che insiste sui monti Iblei in provincia di Siracusa, inserita nel documento di Legambiente dedicato ai Comuni Rinnovabili italiani grazie, in particolare, a interventi di riqualificazione energetica sulle sue due scuole (elementare e materna) e su altri edifici appartenenti all'amministrazione. Fra le 3.061 municipalità nazionali annoverate nella pubblicazione dell'associazione è stata dedicata al caso di Ferla, e ad altri 29 comuni, un'ulteriore sezione di approfondimento finalizzata a raccontare gli interventi più virtuosi e apprezzabili in ambito energetico. D'altra parte, l'amministrazione

di questa piccola cittadina siciliana di 2.500 abitanti non è nuova a ricevere riconoscimenti pubblici e privati che illustrano l'ottimo lavoro svolto dai propri responsabili. Appartenente al circuito dei "Borghi più belli d'Italia", annoverata ufficialmente fra i "Comuni Virtuosi Italiani", la cittadina è anche stata riconosciuta dalla Regione Sicilia, nel 2018, come "modello nella gestione del servizio ecologia".

TANTI PICCOLI INTERVENTI

E proprio rimanendo in tema ecologico si può a pieno diritto affermare che l'instancabile amministrazione di Ferla non si è fatta sfuggire l'occasione di riqualificare diversi edifici di sua proprietà, assicurandone in particolar modo la sostenibilità energetica. I due interventi di maggior rilievo sono stati, come accennato precedentemente, quelli dedicati alle uniche due scuole del paese: una materna e un'elementare. Complessivamente l'installato ammonta a 11 metri quadrati di solare termico e a 116 kW di fotovoltaico, che coprono il fabbisogno termico ed elettrico dei due edifici scolastici. Oltre a un'installazione fotovoltaica da 36 kW, la scuola elementare è stata anche dotata di un impianto a pompa di calore accompagnato da un sistema di avviamento controllato dei compressori. Questo impianto è anche fornito di un dispositivo di monitoraggio e controllo da remoto in grado di programmare l'attività. Nella scuola materna invece è stata collocata un'installazione fotovoltaica da 80 kW, alla quale si sono aggiunti, anche in questo caso, ulteriori interventi di riqualificazione che hanno portato a un incremento di quattro classi energetiche dell'edificio. Per quanto concerne il sistema di riscaldamento le preesistenti piastre ra-

I NUMERI

Regione: Sicilia
Comune: Ferla (SR)
Impianti FER: Fotovoltaico
 Solare Termico
Potenza: 301 kW fotovoltaico
 11 mq solare termico
Energia prodotta: 550.000 kWh/anno
 fotovoltaico
Finanziamento: POI Energia - Fesr
 2007-2013
 PSR Sicilia 2007-2013
Risparmio ambientale: 292 tonnellate
 annue di CO2

FONTE: LEGAMBIENTE

GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI REALIZZATI SUGLI EDIFICI DI PROPRIETÀ DEL COMUNE DI FERLA (SR)

Edificio Comunale	Potenza dell'impianto
Scuola materna	36 kW
Magazzino ricovero mezzi	36 kW
Campo sportivo	36 kW
Casa associazioni	36 kW
Centro olistico-sportivo	77 kW
Scuola elementare	80 kW

dianti sono state rimpiazzate da ventilconvettori così come un chiller elettrico per la produzione di acqua calda ha preso il posto della vecchia caldaia adibita al medesimo scopo. Gli altri edifici di proprietà del comune che sono stati oggetto di riqualifica mediante l'installazione di impianti fotovoltaici su tetto sono: il campo sportivo (36 kW); la "Casa delle Associazioni" - ossia un centro realizzato affinché ogni realtà associativa abbia spazi idonei ed esclusivi per esprimere il proprio impegno comunitario - che ha visto l'installazione di altri 36 kW; il magazzino di ricovero mezzi, anche questo dotato di un impianto solare da 36 kW e, infine, il centro olistico sportivo, con un'installazione da 77 kW.

ZERO SPESE IN BILANCIO

Uno dei dati che maggiormente saltano all'occhio, prendendo in esame i numerosi interventi in chiave di sostenibilità energetica che l'amministrazione del comune di Ferla ha realizzato, è la spesa pari a zero per gli impianti fotovoltaici riportata nei bilanci comunali. Il finanziamento delle installazioni solari è stato interamente sostenuto attraverso il Programma Operativo Interregionale Energie Rinnovabili e Risparmio Energetico, altresì detto "POI Energia - Fesr 2007-2013". L'unico impianto fotovoltaico a non essere stato finanziato mediante questa risorsa è quello della scuola elementare del paese per il quale l'amministrazione ha invece deciso di ricorrere al Programma dello Sviluppo Rurale della Regione Sicilia mediante la sottomisura 321/A. L'assessore alle Politiche Energetiche del Comune di Ferla, Rita Lo Monaco, spiega che il merito del repentino ricorso all'impiego di queste risorse sia da attribuire all'allora



IL SINDACO DI FERLA, MICHELANGELO GIAN SIRACUSA, OGGI AL SUO SECONDO MANDATO, HA LAVORATO MOLTO PER OTTENERE CHE SU SEI EDIFICI APPARTENENTI ALLA SUA AMMINISTRAZIONE VENISSE REALIZZATI ALTRETTANTI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



L'ASSESSORE ALLE POLITICHE ENERGETICHE, RITA LO MONACO, FRA I MODULI DI UNO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI COMUNALI REALIZZATI

(era il 2012) responsabile dell'Ufficio Tecnico, Santo Michele Pettignano «il quale ha dimostrato» commenta Rita Lo Monaco «come un lavoro scrupoloso in sinergia con il sindaco Michelangelo Giansiracusa, insieme al quale sono state presentate numerose richieste di finanziamento per i beni del Comune, abbia portato alla realizzazione degli obiettivi fissati senza pesare sul bilancio». Si tratta dunque di un esempio positivo di come la capacità da parte delle amministrazioni locali di cogliere le opportunità, spesso purtroppo trascurate, offerte dai numerosi programmi regionali, statali, europei per rilanciare il territorio, possa risultare essenziale per una virtuosa gestione dell'ambiente e delle risorse. In occasione dell'avvio del progetto, nel 2012, il sindaco Michelangelo Giansiracusa aveva dichiarato: «Il nostro Comune inizia il suo percorso verso l'autosufficienza energetica. È allo studio la possibilità di realizzare impianti fotovoltaici in ogni struttura di proprietà comunale in modo da consentire ingenti risparmi sul bilancio dell'ente oltre a garantire il massimo rispetto del nostro ambiente».

L'ITER PROCEDURALE

Le fasi amministrative della gara sono poi cominciate nel 2015 e l'esecuzione dei lavori nonché la messa in esercizio degli impianti nel 2016, ad opera della ditta Elios che ha sede in provincia di Catania. Il primo passo dell'amministrazione è stato indire un bando di gara mediante cottimo fiduciario avente ad oggetto la fornitura in opera di pannelli fotovoltaici presso il Teatro Comunale di Ferla mediante richiesta di Offerta (RDO) sul Mepa (Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione). La procedura si è svolta secondo le modalità dell'avviso relativo alla concessione di contributi a fondo perduto per la realizzazione di interventi di efficientamento energetico e produzione di energia da fonti rinnovabili a servizio di edifici delle amministrazioni Comunali delle Regioni

rientranti nell'«Obiettivo Convergenza».

Il primo impianto è entrato in esercizio il 17 febbraio 2016 ed è stato realizzato sull'allora Teatro Comunale, che oggi è diventato il Centro Olistico Sportivo del paese. «L'edificio è stato scelto», spiega Rita Lo Monaco, assessore alle politiche energetiche «perché è molto grande e presenta una copertura che si presta bene ad ospitare un importante impianto fotovoltaico. Inoltre, il fabbisogno dell'edificio era uno dei più elevati in termini di consumo energetico».

A SCUOLA DI RISPARMIO

L'ultimo impianto ad essere stato inaugurato, fra quelli finora descritti, è stata l'installazione realizzata sulla copertura della scuola elementare di Ferla, che dispone di una potenza di 80 kW, dunque maggiore rispetto agli altri. Messo in funzione a luglio 2016, l'impianto produce circa 130.000 kWh all'anno di energia che generano un risparmio alle casse comunali intorno ai 26.000 euro l'anno. Si calcola che nel giro dei 25 anni di vita realisticamente previsti per l'impianto, il Comune di Ferla totalizzerà un risparmio, solo per i consumi della scuola, pari a circa 650.000 euro.

Infine, all'interno del progetto per la scuola elementare è compreso l'inserimento di pali di illuminazione nel cortile con pannellino fotovoltaico incluso. Se a questi numeri si somma anche l'apporto degli altri impianti fotovoltaici realizzati sugli edifici comunali, si calcola che il Comune di Ferla sarà in grado di produrre 550.000 kWh di energia elettrica sostenibile e risparmiare almeno per i prossimi 20 anni altri 30.000 euro ogni dodici mesi. Dal punto di vista ambientale l'energia prodotta dagli impianti comporta ogni anno un risparmio di 292 tonnellate di anidride carbonica nell'atmosfera. Il prossimo intervento del comune di Ferla in tema di ambiente ed energia sostenibile sarà l'installazione di colonnine di ricarica per le auto elettriche.



LA SCUOLA ELEMENTARE DI FERLA OSPITA UN IMPIANTO DA 80 KW. È IL PIÙ GRANDE FRA TUTTE LE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE REALIZZATE SUGLI EDIFICI DEL COMUNE



RESIDENTIAL
ENERGY
STORAGE
OLUTION

STORAGE
as a
OLUTION



Scegli un sistema
100% riciclabile
per immagazzinare e gestire
la tua energia rinnovabile!

FIAMM
+ -
Your World, Our Energy

A Hitachi Group Company

info.standby@fiamm.com
www.fiamm.com



PPA IN ITALIA: IN SICILIA IL PRIMO CONTRATTO DECENNALE

L'INTERA PRODUZIONE DI CINQUE IMPIANTI FOTOVOLTAICI DA 17,6 MW TOTALI IN PROVINCIA DI AGRIGENTO SARÀ REGOLATA ATTRAVERSO LA FORMULA DEL POWER PURCHASE AGREEMENT, CHE STA PRENDENDO PIEDE ANCHE NEL NOSTRO PAESE

DI GIANLUIGI TORCHIANI

L'avanzata globale del fotovoltaico in questi anni è stata senza dubbio sospinta dalla presenza di legislazioni nazionali e sovranazionali favorevoli, oltre che dalla disponibilità di veri e propri sistemi di incentivazione. A distanza di alcuni anni, però, grazie ai miglioramenti tecnologici e alla discesa dei costi, si è capito come a certe latitudini il solare potesse essere un'opzione conveniente anche in assenza di sistemi di sostegno, in particolare per quegli impianti di grandi dimensioni che riuscivano a beneficiare delle economie di scala. Questa acclarata tendenza si è incontrata con un fenomeno più intangibile ma decisamente presente, ovvero la maggiore attenzione alla sostenibilità ambientale da parte dell'opinione pubblica. Molte grandi aziende hanno perciò compreso che qualificarsi come attente al green, magari certificando la propria scelta di rifornirsi soltanto di energia elettrica pulita, potesse essere un vantaggio competitivo da spendere sul mercato.

PROTEGGERE L'INVESTITORE

Queste due ragioni bastano a spiegare il crescente successo nel mondo della formula contrattuale dei Power Purchase Agreement (PPA), che sta iniziando a prendere piede anche in Italia.

Ma quali sono le caratteristiche chiave di questi accordi? Si tratta di contratti a lungo termine in cui un'azienda accetta di acquistare elettricità (di norma prodotta da fonti rinnovabili) direttamente da un produttore di energia specifico e quindi individuabile. L'altra grande caratteristica del PPA è quella di proteggere l'investitore dal rischio classico nell'acquisto dell'elettricità, vale a dire le fluttuazioni dei prezzi del kWh (a loro volta influenzate dall'andamento del valore delle fonti fossili). Legandosi direttamente per un periodo temporale lungo a una generazione proveniente da risorse rinnovabili, si supera agevolmente questo rischio, dunque i PPA sono di norma caratterizzati da un prezzo fisso o comunque variabile all'interno di range pre-determinati. Inoltre, le parti possono stipulare un'assicurazione sul credito, in modo che siano garantite l'affidabilità e la solvibilità del soggetto privato che acquista l'energia. Non a caso - come mette in luce un'analisi di Sinergia Consulting - i PPA risultano particolarmente interessanti per quelle fonti rinnovabili che hanno un costo iniziale d'investimento molto elevato, tanto da incidere fino al 90% sul valore complessivo di un progetto, mentre in genere richiedono spese ridotte per l'esercizio e la manutenzione degli impianti, proprio come il fotovoltaico. Da parte degli operatori del solare, il PPA assicura la certezza della remunerazione dell'investimento nel medio lungo termine, favorendo così il payback e anche l'ottenimento dei finanziamenti necessari alla realizzazione del progetto stesso, senza la necessità di dipendere dalla presenza o meno degli incentivi statali.



IL CASO SICILIANO

Per quanto riguarda la durata temporale, in Paesi come gli Usa dove questa formula ha avuto più successo - anche per la presenza di grandi corporation interessate a darsi un'immagine green - è di almeno 10-15 anni, mentre sinora ha avuto orizzonti temporali più ridotti (3-5 anni) in Europa, anche se più di recente le cose stanno cambiando. In particolare in Italia, incoraggiata anche dall'apertura di credito della Strategia energetica nazionale, stanno iniziando ad affacciarsi i primi progetti concreti.

Lo scorso maggio in Sicilia, nella provincia di Agrigento, sono stati completati cinque impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 17,6 MW, che rappresenteranno il primo caso di PPA italiano di durata decennale. Più nel dettaglio, il progetto è

stato sviluppato congiuntamente dall'EPC Manni Energy e da Canadian Solar, avvalendosi di moduli policristallini di Hanwha Q Cell, per conto di TrailStone, trader globale e investitore in commodities. Dunque, in questo caso, il quadro è un po' diverso rispetto al classico PPA: Trailstone ritirerà il 100% dell'energia prodotta dagli impianti, ma non per soddisfare il proprio fabbisogno energetico, quanto piuttosto per rivendere l'elettricità (34 GWh annui) al mercato dell'ingrosso. Non a caso l'accordo - che ha visto il coinvolgimento di importanti studi legali internazionali - prevede ricavi stabili e prevedibili per la vendita di energia attraverso un prezzo minimo fissato ma stabiliscono un "meccanismo di condivisione dell'eventuale upside". In parole povere, questo significa che se l'acquirente (Trailstone) dovesse guadagnare più di quanto convenuto fra le parti, sarà tenuto a condividere col produttore una parte degli ulteriori guadagni. Un meccanismo che, insomma, è progettato per prevenire qualsiasi tipo di controversia legata ai possibili scostamenti eccessivi dai prezzi di mercato futuri. «Il PPA che regola gli aspetti economici del nuovo impianto siciliano fornisce al produttore ricavi stabili e prevedibili per la vendita di energia elettrica da parte dell'acquirente, attraverso un prezzo minimo fisso e garantito», spiega Mario Pagliaro, ricercatore del Consiglio nazionale ricerche di Palermo.

«I benefici per i cittadini e i consumatori di energia sono di due tipi: economici ed ambientali. Economici perché l'impianto, interamente autofinanziato, non solo non riceve sussidi ma contribuirà a far scendere il prezzo dell'energia della Borsa elettrica in Sicilia, che proprio durante le ore diurne della giornata continua ad essere sensibilmente più elevato di quelle delle altre zone del Paese in cui è diviso il mercato elettrico».

ORIZZONTI TEMPORALI RIDOTTI

Più tradizionale, anche se con orizzonte temporale limitato, era stato l'accordo di PPA siglato lo scorso febbraio tra Engie e la società austriaca di laterizi Wienerberger.

La partnership, della durata di 5 anni (2018-2022), prevede un prezzo applicato per l'intera durata del contratto, con l'obiettivo di fornire ai quattro stabilimenti produttivi italiani di Wienerberger l'elettricità rinnovabile prodotta da alcuni impianti fotovoltaici di proprietà appunto di Engie Italia.

Ulteriori contratti di PPA sono stati siglati nei mesi scorsi e hanno visto protagonista soprattutto il fondo d'investimento inglese Octopus, che ha siglato una serie di contratti PPA per complessivi 170 MW con prezzo fisso per 5 anni.

L'aspettativa per il prossimo futuro è che dunque questa formula contrattuale possa prendere stabilmente piede anche in Italia, magari interessando centrali fotovoltaiche di dimensioni più considerevoli (nell'ordine del GW di potenza) rispetto a quelle sinora contrattualizzate.

LA SCHEDA

Luogo: Agrigento

Impianti FV: 5

Potenza complessiva: 17,6 MWp

Produzione annua: 34 GWh

Durata PPA: 10 anni

EPC: Manni Energy e Canadian Solar

Moduli: Q Cells

Trader: TrailStone

CONFERMATO IL SUPER AMMORTAMENTO

IL DL CRESCITA RICONFERMA LA MISURA DEL SUPERAMMORTAMENTO AL 130%, CON UNO STANZIAMENTO DI 130 MILIONI DI EURO NEL 2020, 200 MILIONI NEL 2021 E 147 MILIONI NEL 2022 PER INVESTIMENTI IN BENI MATERIALI STRUMENTALI, TRA CUI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

DI GIANLUIGI TORCHIANI



Con l'approvazione dello scorso 27 giugno del DL Crescita, il provvedimento voluto dal Governo per stimolare la crescita economica del Paese, il fotovoltaico può contare su un'importante novità: la conferma e reintroduzione del superammortamento, che negli scorsi anni è servito non poco a sostenere la costruzione di impianti presso siti commerciali e industriali. A partire dal 2017, una circolare interpretativa dell'Agenzia delle entrate aveva infatti definitivamente reso possibile usufruire di questo beneficio praticamente a tutte le tipologie di impianti solari. Ora la disposizione contenuta nell'articolo 1 del DL Crescita consente ai titolari di reddito d'impresa ed agli esercenti arti e professioni che effettuino investimenti in beni materiali strumen-

tali nuovi dal 1° aprile 2019 fino al 31 dicembre 2019, ovvero entro giugno 2020, di beneficiare della misura. A condizione che, entro la data del 31 dicembre 2019, l'ordine risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura pari al 20% del costo di acquisizione. È confermato al 30% l'aumento del costo di acquisizione dei beni, con esclusivo riferimento alla determinazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria". Da evidenziare che le norme introducono un tetto agli investimenti in beni strumentali nuovi agevolabili: la maggiorazione del costo, infatti, non si applica sulla parte di investimenti complessivi eccedenti il limite di 2,5 milioni di euro. Per la copertura del superammortamento sono stati stanziati 130 milioni di euro nel 2020, 200 milioni nel 2021 e 147 milioni nel 2022.

SUPERAMMORTAMENTO IN NUMERI

Risorse stanziare per il 2020: 130 milioni di euro

Risorse stanziare per il 2021: 200 milioni di euro

Risorse stanziare per il 2022: 147 milioni di euro

Tetto massimo degli investimenti: 2,5 milioni di euro

Periodo di presentazione delle domande per l'anno in corso:

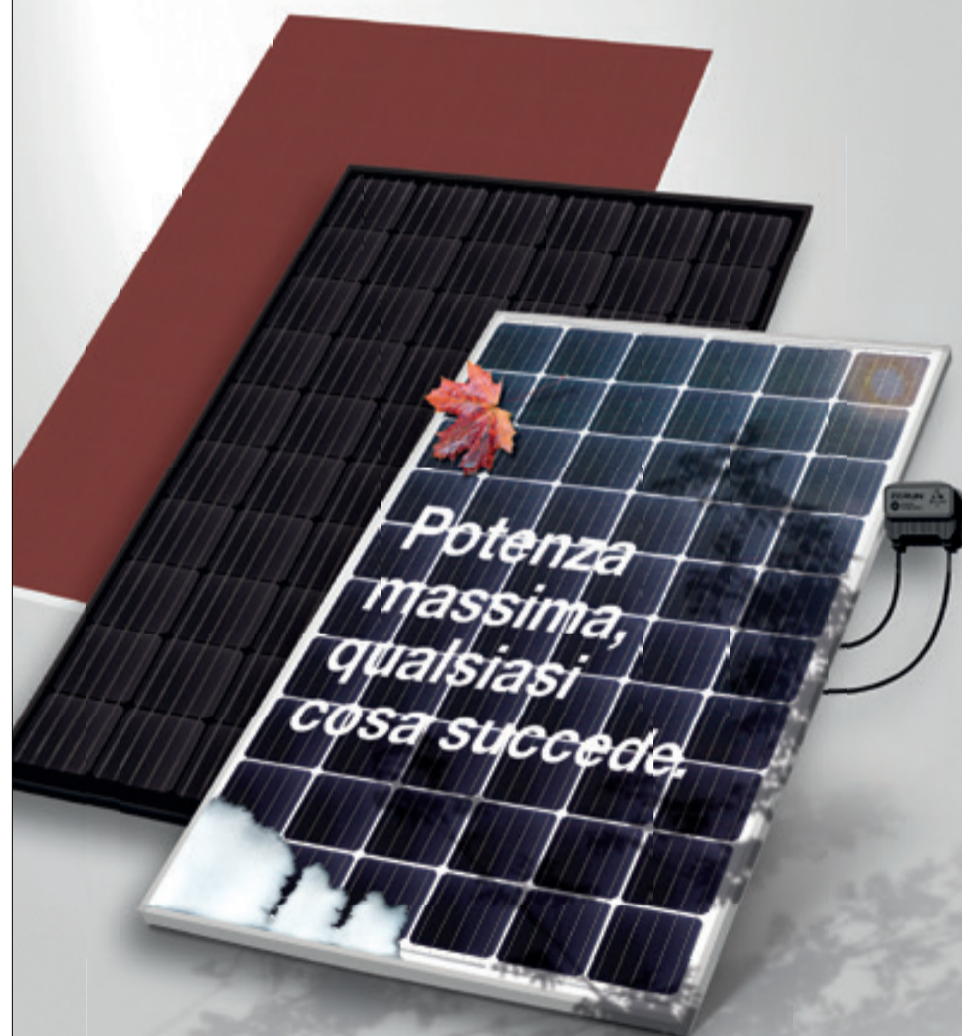
dal 1° aprile al 31 dicembre 2019

KIOTO
SOLAR

Fotovoltaico Made in Austria

Novità: Power MAXIM Plus.
Il modulo fotovoltaico intelligente.
+10% in più di potenza grazie alla
junction box MAXIM. Massima effi-
cienza con ombreggiatura, inclina-
zione o orientamento non ideale.

25 anni esperienza



*Affidabile nel tempo
100% qualità made in Austria
Soluzioni per ogni applicazione*



FER E CAPACITY MARKET: DUE SVILUPPI INCOMPATIBILI?

CON IL DECRETO MINISTERIALE PUBBLICATO A INIZIO LUGLIO DAL MISE È PREVISTO UN VANTAGGIO ECONOMICO PER IL PAESE DI CIRCA 1,6 MILIARDI DI EURO ALL'ANNO. MA LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA RECRIMINANO IL MANCATO COINVOLGIMENTO DELLA GENERAZIONE DISTRIBUITA, CON UN FORTE RISCHIO DI INCENTIVARE LA REALIZZAZIONE DI NUOVE CENTRALI A FONTI FOSSILI

DI ANTONIO **MESSIA**



Lo scorso 1° luglio, il ministero dello Sviluppo Economico (Mise) ha pubblicato, dopo l'ok dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas e ad un passo dalla scadenza europea (fissata per il 4 luglio), l'atteso decreto che regola la remunerazione della disponibilità di capacità produttiva di energia elettrica. Il cosiddetto "capacity market" è, di fatto, uno schema di mercato nel quale soggetti titolari di asset di generazione elettrica mettono a disposizione di Terna una capacità produttiva di riserva, attraverso la partecipazione ad aste, e

ricevono un premio (in euro al MW) per la garanzia di tale disponibilità, a prescindere che venga o meno richiesta in utilizzo. Il provvedimento, oltre che promuovere a medio termine l'integrazione su larga scala delle fonti rinnovabili (da Piano Nazionale Integrato), si pone due obiettivi nei prossimi cinque anni: 1. la massima affidabilità del sistema di trasmissione nazionale; l'indicatore di riferimento in questo caso è il Loss of Load Expectation (Lole), cioè il numero di ore/anno in cui è probabile la disconnessione del carico per carenza di risorse

interne o di spazio di transito. Il valore obiettivo del Decreto è fissato a 3 h/anno, con livello minimo di adeguatezza pari a 6 h/anno. 2. la riduzione dei costi del sistema e dunque degli oneri a carico dei consumatori. Come soggetto proprietario ed unico operatore (TSO) della rete di trasmissione nazionale ad alta tensione, a Terna è affidata la valutazione di adeguatezza della capacità di generazione elettrica disponibile e, soprattutto, il monitoraggio degli effetti conseguenti l'implementazione del capacity market. Il meccanismo di remun-

Moduli

- Q CELLS
- CanadianSolar
- TrinaSolar

Inverter

- AZULERO
- solar edge
- SMA

Strutture di montaggio

- K3
- IRITTS

alaska
energies

Distributore specializzato nell'edilizia a energia positiva

Alaska Energies, distributore specializzato nell'edilizia a energia positiva, propone ai suoi clienti professionisti un'intera gamma di accessori e prodotti di grandi marche. Alaska Energies è specializzata in energie rinnovabili: fotovoltaico, gestione energetica*, acqua calda sanitaria*, riscaldamento*, climatizzazione* e colonnine di ricarica*.

*non distribuite in Italia

www.alaska-energies.it



TERNA CHIARISCE

Lo scorso 19 luglio, Terna ha pubblicato sul proprio sito una nota con la quale ha voluto informare gli operatori che eventuali richieste di chiarimento relative alla disciplina sul Mercato della Capacità e ai documenti allegati potranno essere inviate all'indirizzo di posta elettronica capacitymarket@terna.it. Terna pubblicherà sul sito, nella sezione "Mercato della capacità", le risposte alle domande più frequenti.

razione è disciplinato da procedure concorsuali pubbliche (aste) da tenersi entro quest'anno e riferite agli anni di consegna 2022 e 2023; nel dettaglio, le fasi previste per l'aggiudicazione sono le seguenti:

- asta Madre: procedura concorsuale principale;
- asta di Aggiustamento: procedura concorsuale finalizzata ad aggiustare gli obiettivi di adeguatezza all'approssimarsi del periodo di consegna e permettere la rinegoziazione delle posizioni assunte dai Partecipanti al Mercato;
- Mercato Secondario: mercato basato su negoziazioni continue con cadenza mensile, finalizzato a permettere la rinegoziazione delle posizioni assunte dai Partecipanti al Mercato.

LE PROCEDURE

Le procedure sono configurate come aste multisessione discendenti, con l'obiettivo di massimizzare il valore netto delle transazioni sull'intero sistema (compatibilmente con il rispetto dei limiti di transito tra le Aree). Sono ammessi alle aste i soggetti che:

- sono titolari o abbiano ricevuto mandato senza rappresentanza per capacità produttiva esistente o nuova, riferita ad unità di produzione localizzate sul territorio nazionale direttamente o indirettamente connesse alla rete di trasmissione nazionale (RTN);
- dispongono di capacità riferita a unità di consumo (UCMC) come definite nel Regolamento, localizzate sul territorio nazionale;
- sono ammessi ad operare sul Mercato del Giorno Prima, qualora intendano formulare offerte con riferimento a 'capacità disponibile in probabilità' (CDP) estera.

PREMIO NON CUMULABILE

Il premio per la disponibilità di capacità non è cumulabile con altri incentivi erogati dal GSE (inclusi scambio sul posto e ritiro dedicato); l'eventuale rinuncia ne determina la sospensione senza diritto di recupero successivo. Secondo il Mise il beneficio economico netto atteso per il sistema con il capacity market è stimabile in circa 1,6 miliardi di euro/anno (simulazioni effettuate per l'anno 2022), risultante dal confronto tra i costi di erogazione del premio per

i partecipanti (pari a 1,75 miliardi di euro) ed i minori costi per gli utenti sui mercati (valutati in circa 3,35 miliardi di euro).

ASSOCIAZIONI PREOCCUPATE

È anche la credibilità di questo numero a preoccupare le associazioni di categoria del settore-rinnovabili; a fronte di costi certi la stima dei benefici è ritenuta poco solida, soprattutto a tre anni dall'esercizio della riserva di capacità. Ma non solo: sono due i fronti aperti da Italia Solare, WWF, Legambiente e Greenpeace Italia. Innanzitutto il metodo utilizzato lungo l'intero iter del decreto; già in una nota inviata alla Commissione EU lo scorso 11 aprile, le quattro associazioni reclamavano un maggior coinvolgimento di tutti gli stakeholder, attraverso la pubblicazione di un testo preliminare comprensibile e schematizzato (da procedure AIR - Analisi Impatto Regolazione). "Per consumatori, cittadini, piccole-medie imprese", si legge nella nota, "è stato impossibile capire il funzionamento del meccanismo".

Critiche sul contenuto del provvedimento sono state rivolte direttamente al Mise nella lettera dello scorso 13 maggio, in cui Italia Solare ha chiesto ufficialmente la sospensione del percorso legislativo. La disciplina del capacity market, così come è scritta, non appare formulata in condizioni di trasparenza ed equità rispetto alle varie fonti di energia (rinnovabili comprese), soprattutto in considerazione degli sviluppi tecnologici che riguardano l'accumulo (con riferimento principalmente a pumped hydro e storage elettrochimico). Così si legge nella lettera di Italia Solare: "Mentre il Clean Energy Package punta a un sistema sempre più decentralizzato, fatto di comunità energetiche, consumatori attivi e generazione locale, con il provvedimento sul mercato di capacità il Mise sta, invece, lavorando per accelerare l'introduzione di uno strumento che va nella direzione opposta, tanto da incentivare di fatto una corsa alla realizzazione di nuove centrali alimentate ancora a fonti fossili. Con questo sistema nuove centrali termoelettriche verranno remunerate per i prossimi 15 anni grazie a ben oltre un miliardo di euro annuo pagato dai consumatori in bolletta. Il rischio è quello di cristallizzare un modello ormai vecchio, mentre le centrali esistenti flessibili a gas non sono utilizzate al massimo del loro potenziale". Il meccanismo, senza un'adeguata regolamentazione (oggi assente) che consenta alla generazione distribuita di partecipare al mercato della cosiddetta flessibilità ('ancillary markets', dispacciamento (MSD) e bilanciamento (MB), riduce quindi lo spazio di competitività di tale macro-famiglia tecnologica e offre invece un'importante opportunità di remunerazione a lungo termine per impianti a fonti fossili, addirittura incentivando la realizzazione di nuove centrali. Prima il rilancio soprattutto di fotovoltaico ed eolico su larga scala, attraverso incentivi (vedi approfondimento su Decreto FER) e non solo, poi la valutazione di quale mercato della capacità sia necessario. Da quest'ultimo punto di vista, il miglior esempio europeo conferma (con riserva).



IL CAPACITY MARKET TEDESCO

La Commissione Europea ha approvato a febbraio 2018 il regolamento del mercato tedesco della capacità, costruito col duplice intento di garantire la sicurezza della fornitura elettrica a cittadini e imprese ed evitare distorsioni nella competizione all'interno dei mercati energetici. Il Governo ha identificato e quantificato in 2 GW la riserva necessaria per evitare upset dannosi al sistema, che tiene conto anche del processo di dismissione del parco-nucleare in corso. La capacità oggetto del mercato verrà assegnata attraverso aste technology-neutral (aperte a impianti di generazione, concentrata e distribuita, e a storage facilities); la prima call for bids è prevista a partire dal 1° settembre 2019, e con riferimento al triennio di copertura ottobre 2020-settembre 2022. Nel contesto dunque più aperto e maturo sul fronte rinnovabili, proprio la necessità di garantirne il definitivo sviluppo impone comunque il ricorso a riserve fossili, ma il cap individuato e fissato sulla capacità di scorta riduce notevolmente i rischi invece richiamati alle nostre latitudini.



LA SOLUZIONE
100% CONFORME
PER I TUOI MODULI
FOTOVOLTAICI
...E MOLTO ALTRO!



I migliori servizi di Conformità Normativa e Gestione Rifiuti per Produttori di AEE, Pile e Accumulatori.

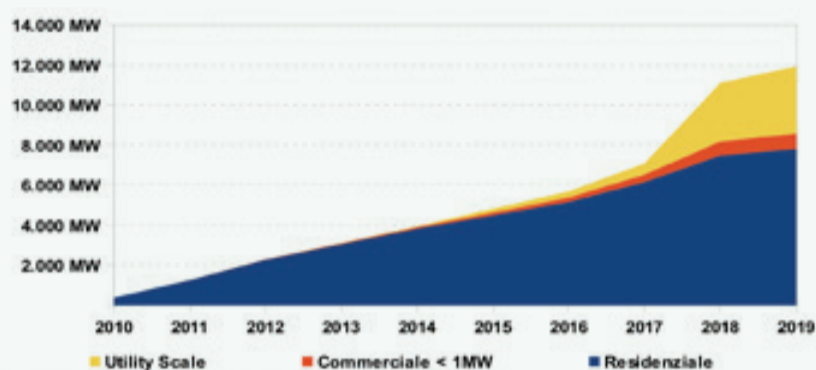


AUSTRALIA: SFIDE E PROSPETTIVE

A FINE MARZO 2019 SI CONTAVANO 12 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI INSTALLATI, PIÙ DELLA METÀ RIFERITI AL SEGMENTO RESIDENZIALE. SCALPITA ANCHE LO STORAGE: PER L'ANNO IN CORSO SONO PREVISTE 70.000 INSTALLAZIONI (ERANO 33.000 NEL 2018) SOLO IN AMBITO DOMESTICO. MA LE POTENZIALITÀ ARRIVANO ANCHE DALLE MEGA CENTRALI

DI ANTONIO ZAPPA

FOTOVOLTAICO INSTALLATO PER TIPOLOGIA DI IMPIANTO



Fonte: Elaborazione dati Australian PV Institute

Nel primo trimestre del 2019 l'Australia ha raggiunto il traguardo dei 12 GW di potenza fotovoltaica complessivamente installata, confermandosi saldamente nella top 10 dei principali mercati a livello globale. Le dinamiche dell'ultimo biennio fanno presagire un futuro roseo per l'energia fotovoltaica in questo Paese, con diversi ambiti di opportunità che spaziano dai progetti utility scale fino agli impianti di media e piccola taglia, con una particolare attenzione all'elevato potenziale del comparto storage. Dal punto di vista territoriale, l'Australia presenta uno dei migliori livelli di irraggiamento solare al mondo. Tuttavia la matrice energetica australiana è ancora fortemente dipendente da fonti fossili, in particolare dal carbone. Nell'ultimo decennio la maggiore sensibilità verso tematiche ambientali ha portato al centro del dibattito politico e culturale la necessità di intraprendere la strada della "decarbonizzazione" dell'economia australiana e ad ampliare il ricorso a fonti rinnovabili. Questi presupposti, uniti ad una dinamica dei prezzi energetici in costante crescita e ad una serie di politiche incentivanti, hanno posto le basi per una solida crescita del mercato fotovoltaico nella terra dei canguri.

RESIDENZIALE DA RECORD

Il comparto residenziale ha svolto il ruolo di assoluto protagonista nel periodo 2010-2018. Dei 12 GW di fotovoltaico attualmente installati in Australia, circa 7 GW sono costituiti da impianti residenziali. Oltre 2 milioni di residenze sono dotate di impianti fotovoltaici, con una penetrazione media di mercato superiore al 20% e punte di oltre il 30% negli stati del Queensland e del South Australia, arrivando a sfiorare il 50% in alcuni municipi. Sostanzialmente una casa ogni cinque in Australia possiede un impianto fotovoltaico: dati che trovano pochi eguali a livello internazionale. Inizialmente beneficiato da una struttura di feed-in tariff fortemente attrattiva per gli impianti di piccola taglia (triennio 2009-2012), il settore residenziale ha saputo superare l'impatto della drastica riduzione delle tariffe incentivanti trovando solide basi di crescita in una serie di fattori favorevoli. In primo luogo, l'Australia presenta dei costi energetici in bolletta tra i più cari a livello in-

ternazionale, con un trend di continui aumenti che hanno portato sempre più australiani a considerare l'investimento nel fotovoltaico come una soluzione economicamente vincente. Allo stesso tempo, l'Australia ha tratto particolare beneficio dalla tendenza decrescente dei prezzi del fotovoltaico a livello globale, grazie anche alla sua prossimità con i principali mercati asiatici di produzione. Attualmente i prezzi medi di un impianto residenziale da 5 kW variano in una fascia compresa tra i 5.170 ed i 6.660 dollari australiani (tra i 3.250 ed i 4.200 euro al cambio odierno). Chiude il quadro positivo la disponibilità di linee di finanziamento a tassi di interesse sostenibili, tali da non pregiudicare il payback di investimento che, per gli impianti residenziali, si attesta in media tra i 3 e 5 anni. Non sorprende quindi che il biennio 2017-18 abbia registrato un'accelerazione nel processo di crescita, con oltre 2,5 GW di fotovoltaico di piccola taglia. Le prospettive per i prossimi anni vedono una continuità del trend attuale, sostenuto dai prezzi competitivi degli impianti e dagli alti costi dell'energia in bolletta.

LA SPINTA DELLO STORAGE

Rimanendo in ambito residenziale, l'ultimo triennio si è caratterizzato per una propensione via via maggiore all'installazione di impianti ad accumulo. L'interesse verso il fotovoltaico con batterie è tradizionalmente marcato nel contesto australiano, non solo per questioni di indipendenza energetica, ma anche per garantire un backup nelle situazioni di blackout che spesso si vengono a verificare in condizioni climatiche estreme, tipiche dell'Australia. A livello federale è stato stanziato un budget di 147 milioni di dollari australiani (circa 92 milioni di euro al cambio odierno) per incentivare l'installazione di impianti ad accumulo. I primi risultati sono molto incoraggianti: il 2016 ha fatto registrare circa 6.500 installazioni, dato triplicato nel 2017, mentre le prime stime per il 2018 segnalano l'installazione di circa 33.000 impianti storage. Per l'anno in corso è previsto un risultato record: secondo gli addetti ai lavori, nel 2019 avranno luogo circa 70.000 installazioni di impianti storage residenziali, una performance che collocherebbe l'Australia come principale mercato mondiale per i sistemi fotovoltaici ad accumulo.

UTILITY SCALE

Se il fotovoltaico residenziale presenta numeri di primo livello, il comparto utility scale non resta a guardare. L'Australia sta vivendo il suo secondo anno di boom degli impianti di grande taglia: dopo un 2018 che ha visto l'installazione di 2,4 GW, nel primo tri-

mestre del 2019 sono stati resi pienamente operativi 400 MW. Nel complesso, il biennio 2019-2020 vedrà l'installazione di 5 GW. In questa fase di sviluppo iniziale l'Australia può trarre vantaggio dalla sua posizione di "latecomer" rispetto ai mercati europei e nordamericani, prendendo come riferimento le best practices adottate nei paesi leader in ambito di politiche di incentivo, tecnologie, modalità di installazione e attività di O&M. Attualmente la realizzazione degli impianti di grande taglia è incentivata da un sistema di certificati energetici denominati LGCs (Large-scale Generation Certificates). Previsti all'interno del piano RET (Renewable Energy Target), i LGCs costituiscono un surplus sul prezzo di vendita del MWh prodotto da fonte rinnovabile. Questo sistema rimarrà in vigore fino al 2020: gli impianti di realizzazione successiva non beneficeranno dei LGCs. Inoltre, l'Australia si trova ad affrontare un'ulteriore sfida allo sviluppo del comparto utility scale: la necessità di investire nella modernizzazione e nell'ampliamento delle infrastrutture elettriche di trasmissione, considerando l'enorme estensione del territorio australiano, la maggiore dispersione geografica degli impianti da fonte rinnovabile rispetto alle centrali elettriche da fonte fossile e, non ultimo, le grandi distanze tra le aree urbane ad alto consumo energetico e, appunto, gli impianti di produzione da fonte rinnovabile. Nonostante questi fattori di incertezza, gli addetti ai lavori prevedono una crescita costante del comparto utility scale anche nella fase post 2020: attualmente il Paese presenta una pipeline di ben 87 centrali fotovoltaiche di grande taglia in fase iniziale di costruzione, corrispondenti ad una potenza complessiva di 11 GW. L'elevato potenziale del mercato australiano ha attirato l'attenzione di molti operatori internazionali. Tra i principali, ad oggi spiccano Enel Green Power con i 275 MW del progetto Bungala Solar (attualmente l'impianto di maggior potenza in funzione in Australia), mentre per gli impianti in fase di finalizzazione per il 2019 si distinguono i progetti della Innogy con 464 MW, Risen Energy con 253 MW ed il gruppo Total Eren con un impianto da 450 MW che sarà completato in due fasi tra il 2019 e il 2020.

NUOVA FRONTIERA

Un ambito di grande prospettiva nel quale l'Australia potrà svolgere un ruolo da protagonista è rappresentato dallo storage applicato ad impianti utility scale. L'installazione di sistemi di accumulo nei grandi impianti presenta una serie di benefici dal punto di vista tecnico: consente di stabilizzare la rete elettrica mitigando le fluttuazioni di frequenza, garantisce una migliore gestione sia dei picchi di produzione dell'impianto utility scale, sia dei picchi di consumo energetico tipici delle torride estati australiane, fornendo inoltre un backup in caso di condizioni climatiche estreme tali da compromettere temporaneamente il funzionamento della rete elettrica. Tra i primi esempi di storage applicato all'utility scale spiccano il progetto Gannawarra Solar Farm (60 MW di potenza fotovoltaica, 50 MWh di capacità di accumulo con batterie Tesla) di proprietà del gruppo Wirsol, ed il Ballarat Battery Energy System (30 MW di potenza con 30 MWh di capacità di accumulo), entrambi installati nello stato del Victoria.

LE PUNTATE PRECEDENTI

Luglio/agosto: Messico: in marcia verso i 20 GW

Maggio 2019: Spagna: il fotovoltaico in autoconsumo è ora realtà

Aprile 2019: Brasile: aste per il fv utility scale



#CASEHISTORY

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2019

TRE (NUOVI) AL POSTO DI UNO

A FINE 2018 SUNGROW HA SOSTITUITO UN VECCHIO INVERTER CENTRALIZZATO, INSTALLATO NEL 2011 PER UN IMPIANTO FV DA 735 KWP, CON TRE CONVERTITORI DI STRINGA. L'OBIETTIVO? RIPRISTINARE LA PRODUZIONE ORIGINARIA E OTTIMIZZARE TEMPI E COSTI DI INSTALLAZIONE



Il parco di inverter fotovoltaici centralizzati installati in Italia negli anni del boom sta pian piano lasciando spazio a una maggiore diffusione dei convertitori di stringa, soprattutto per il consistente numero di interventi di revamping che interessano proprio le grandi macchine. Gli esempi sono tantissimi: uno di questi giunge da Bianzè, in provincia di Vercelli, dove a fine 2018 Sungrow ha sostituito un inverter centralizzato installato nel 2011 per un impianto da 735 kWp in regime di 4° Conto Energia. L'impianto sorge sui tetti di un capannone agricolo ed era stato installato in sostituzione alla copertura in amianto. In particolare, l'inverter aveva subito un guasto, con un impatto su produzione e incentivo, ma lo stesso modello era fuori produzione ed era troppo dispendioso cercare pezzi di ricambio, oltre al fatto che quel modello non era disponibile per la sostituzione. L'inverter centralizzato Sungrow SG100K3 è stato quindi sostituito con tre nuovi inverter di stringa del modello SG36KTL-M. La progettazione e l'implementazione di tutte le attività di revamping sono state eseguite da Sungrow, Semperlux e Coenergia.

In particolare, i connettori MC4 degli inverter SG36KTL-M hanno consentito all'installatore di portare i cavi solari direttamente dal tetto agli inverter, senza l'utilizzo delle combiner box DC che già esistevano. Gli inverter SG36KTL-M si sono inoltre adattati agli spazi della cabina esistente, e il lato AC è rimasto invariato. Oltre a risolvere l'arresto temporaneo della produzione in modo opportuno ed efficiente, questa sostituzione ha dimostrato che anche gli inverter Sungrow fuori produzione possono essere facilmente sostituiti con nuovi inverter di stringa, in modo efficiente in termini di costi e tempo. Infatti, l'intero processo di sostituzione ha richiesto solo quattro ore. Inoltre gli inverter di stringa, col loro ridotto ingombro, consentono di risparmiare spazio. Attualmente l'impianto fotovoltaico dispone di un totale di cinque inverter centralizzati Sungrow SG100K3, ancora funzionanti dal 2011, tre nuovi inverter di stringa SG36KTL-M e quattro inverter di stringa esistenti con potenza di 12,5 kW di un altro fornitore. Grazie all'intervento di revamping, ogni anno l'installazione potrà tornare a produrre oltre 680 MWh di energia pulita.

Dati Tecnici

Luogo d'installazione: Bianzè (VC)

Tipologia di installazione: impianto fotovoltaico su capannone agricolo

Potenza: 735 kWp

Produzione annua stimata: 680 MWh

Tipologia di intervento: sostituzione inverter centralizzato Sungrow SG100K3 con tre inverter di stringa del modello SG36KTL-M

L'IMPIANTO OGGI

Numero e tipologia di moduli: 4.171 moduli policristallini Amerisolar (da 235 Wp), Renergies da 220 a 240Wp

Numero e tipologia di inverter: 5 inverter centralizzati Sungrow SG100K3, 3 nuovi inverter di stringa SG36KTL-M e 4 inverter di stringa da 12,5 kW (di terze parti)

HANNO PARTECIPATO

SUNGROW

COENERGIA
group

semperlux
elettrotecnica



CONTO RINNOVABILI

Incentivo
per lo sviluppo
dell' **ENERGIA**
RINNOVABILE in Italia

I NOSTRI VALORI



CONSAPEVOLEZZA

Ogni giorno scegliamo di incentivare la produzione di energia da fonte rinnovabile



AMBIENTE

Siamo parte del mondo che ci circonda e diamo il nostro contributo per renderlo miglior



FUTURO

Il nostro progresso dipende anche dalle scelte energetiche di oggi



ENERGIA

Scegliamo un'energia pulita, rinnovabile e senza limiti

CONTATTI

800 960 200

www.contorinnovabili.it

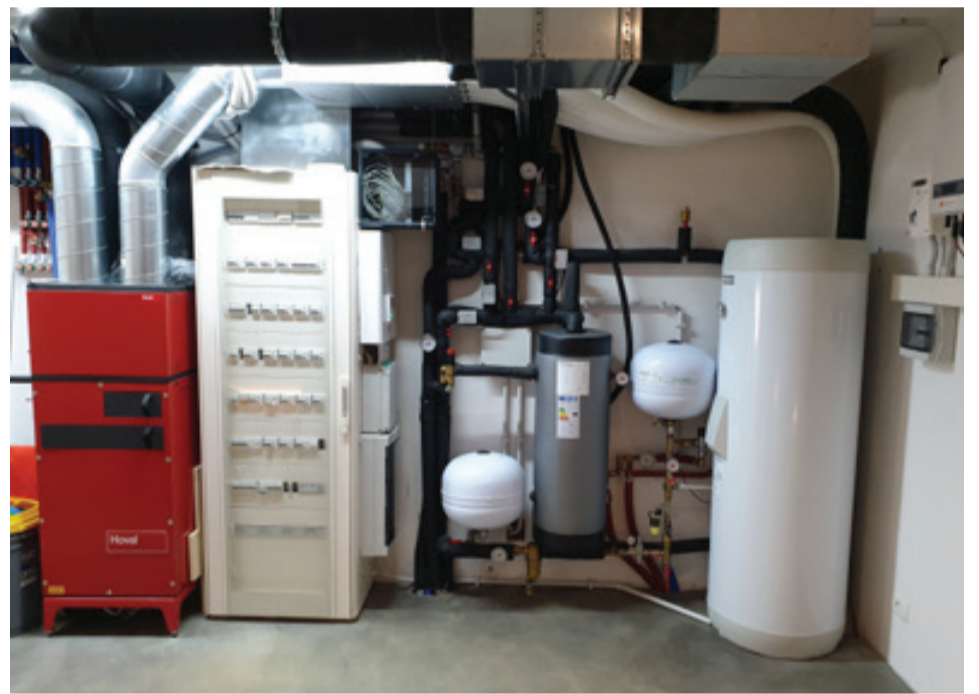
ufficio.relazioni@contorinnovabili.it

Grafica by edimen

Partner

ZERO GAS PER UNA VILLA DI TORINO

IS ENERGY SRL, AGENZIA "CASA GAS FREE" PER LA PROVINCIA DI TORINO, HA REALIZZATO GLI IMPIANTI TECNOLOGICI PER UNA VILLA A BRICHERASIO (TO). L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 5,36 KWP È IL MOTORE CHE GENERA L'ENERGIA PER POMPA DI CALORE, VENTILAZIONE MECCANICA CONTROLLATA, PIASTRA A INDUZIONE, DOMOTICA E CONSUMI DOMESTICI. E INTANTO SI ATTENDE LO STORAGE



GRAZIE AGLI IMPIANTI
INSTALLATI, IL CLIENTE
FINALE PAGHERÀ
SOLO CIRCA 300 EURO
ANNUI DI BOLLETTA
ENERGETICA TOTALE

Iniziano a diffondersi con più frequenza le abitazioni Near zero energy buildings (Nzeb), ed in particolare quella tipologia di edificio che grazie allo spostamento dei consumi sul vettore elettrico e al conseguente abbandono del gas metano, sono in grado di ridurre l'impatto sull'ambiente e di ottimizzare il risparmio in bolletta dei clienti finali. Si tratta

quindi di immobili costruiti con i più elevati standard e con le migliori tecnologie, sia per quanto riguarda l'involucro, sia per quanto riguarda l'impiantistica, con l'obiettivo appunto di ridurre i consumi e di aumentare il comfort all'interno dell'abitazione. Sebbene il vero boom sia atteso dalla fine del prossimo anno 2020, in quanto la normativa

vigente specifica che dal 31 dicembre 2020 tutti gli edifici privati di nuova costruzione dovranno essere Nzeb, non mancano esempi virtuosi in questa direzione.

È il caso di una villa realizzata nella prima metà del 2019 a Bricherasio, in provincia di Torino, caratterizzata da una struttura mista legno-acciaio-calcestruzzo con particolari architettonici di pregio sia interni sia esterni. L'abitazione è dotata inoltre dei più avanzati impianti tecnologici per la produzione di energia, per la climatizzazione e per la produzione di acqua calda sanitaria.

Dati Tecnici

Committente: privato
Luogo d'installazione: Bricherasio (TO)
Tipologia di installazione: impianto fotovoltaico integrato su copertura
Potenza: 5,36 kWp
Produzione annua stimata: 7 MWh
Energia autoconsumata: 40%
Numero e tipologia di moduli: 16 moduli monocristallini SunPower Black X-21 da 335 Wp full black
Numero e tipologia di inverter: 1 inverter SolarEdge da 6 kW trifase con ottimizzatori P500
Pompa di calore: Hitachi Yutaki M da 11 kWt trifase
Pavimento radiante: Loex
Ventilazione meccanica controllata: Hoval HomeVent FRT 451
Sistema di accumulo previsto: sistema Powerwall 2 di Tesla da 13,5 kWh

Progettista: iS Energy Srl
Installatore: iS Energy Srl

HANNO PARTECIPATO



SUNPOWER®

Hoval

solar edge

HITACHI

FV PROTAGONISTA

L'azienda iS Energy, con sede a Pinerolo (TO), è agenzia "Case gas free" e ha seguito la progettazione e la realizzazione di tutti gli impianti tecnologici della villa.

Il motore è l'impianto fotovoltaico da 5,36 kWp integrato in una copertura con pietra di Luserna.

Per rispettare l'integrazione architettonica e l'impatto estetico, sono stati scelti 16 moduli monocristallini SunPower Black X-21 da 335 Wp full black, che offrono l'effetto "vetrata scura" alla copertura, collegati ad un inverter trifase SolarEdge da 6 kW dotato di 16 ottimizzatori di potenza. Ogni anno l'impianto produrrà circa 7 MWh di energia pulita, il 40% dei quali in autoconsumo. Per rispettare la normativa vigente, che richiede agli edifici di nuova costruzione di installare generatori di energia elettrica da fonte rinnovabile, al progettista sarebbe bastato un impianto fotovoltaico da poco più di 2 kWp. La scelta è ricaduta su un impianto da 5,36 kWp per poter coprire al meglio il fabbisogno degli



altri sistemi tecnologici presenti all'interno dell'abitazione.

DALLA POMPA DI CALORE AL VENTILAZIONE CONTROLLATA

All'interno della villa sono infatti presenti una pompa di calore monoblocco Hitachi Yutaki M da 11 kWt, in grado di gestire il riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria. La particolarità di questo dispositivo è l'assenza del circuito frigorifero esterno (che avrebbe dovuto essere realizzato in opera), in quanto i circuiti sono completamente sigillati all'interno della macchina. La pompa di calore fornisce energia al pavimento radiante, della Loex, mentre per la produzione di acqua calda sanitaria riscalda un accumulo in acciaio inox sempre della Hitachi, dotato di una resistenza da 3 kW in grado di garantire acqua calda anche nel caso di problematiche sulla pompa di calore e gestire, quindi, le emergenze. E c'è di più: con l'obiettivo di garantire il massimo comfort e qualità dell'aria nei locali, è stato installato un sistema di ventilazione meccanica controllata Hoval HomeVent FRT451 con funzione di recupero calore, fino al 90% grazie allo scambiatore rotativo entalpico in alluminio.

Questa tecnologia permette di smaltire l'umidità presente nell'abitazione e offrire maggiore qualità dell'aria grazie al costante ricambio.

Grazie ad un'accurata progettazione sul sistema di immissione aria, le bocchette di ventilazione vengono utilizzate durante l'estate anche per raffrescare gli ambienti, in sinergia con il pavimento radiante, generando un raffrescamento diffuso, silenzioso e confortevole. Infine, nell'abitazione è presente un sistema di domotica avanzato per la gestione delle luci, degli oscuranti e del sistema di videosorveglianza.

DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



In fase di progettazione, iS Energy ha dovuto studiare una soluzione particolare che garantisse all'impianto fotovoltaico la massima integrazione nella copertura in pietra di Luserna, una particolare lastra di roccia metamorfica scistosa pesante e piatta. Quindi l'azienda ha studiato appositi sistemi di montaggio. È stato necessario installare una lamiera di alluminio da colmo a gronda per tutta l'estensione del campo fotovoltaico, sulla quale successivamente sono stati utilizzati i profili Zamet e i fissaggi Alusistemi, combinandoli per raggiungere lo spessore utile per arrivare a filo con le pietre di Luserna della copertura.

ACCUMULO IN ARRIVO

Come già accennato, l'impianto fotovoltaico Sunpower permetterà al cliente un autoconsumo intorno al 40%, valore destinato a crescere nei prossimi mesi. È stata infatti prevista l'installazione di un sistema di storage Tesla Powerwall 2, che entrerà in funzione entro la fine dell'anno. In questo modo l'autoconsumo toccherà una percentuale dell'80%. Grazie a tutti questi accorgimenti, ogni anno il cliente finale sosterrà una bolletta di meno di 300 euro. Per un'abitazione standard alimentata a gas delle stesse dimensioni, il valore sarebbe più del triplo.



**Nuovi Inverter Solarmax.
Libera la tua energia!**



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: info@hqsol.it
Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER



DIFFONDERE VALORE

Con l'obiettivo di divulgare e diffondere i vantaggi delle abitazioni Nzeb che non utilizzano fonti fossili, il team di Casa Gas Free ha lanciato un video. Il filmato è stato pubblicato martedì 16 luglio sulla pagina Facebook ufficiale di Sunpower Italia, il principale partner del progetto. Il filmato è inoltre disponibile sul canale Youtube di Casa Gas Free all'indirizzo <https://www.youtube.com/watch?v=5UNyQAF8uKg> (o inquadrando il QrCode qui sotto). Come anticipato, Casa Gas Free è un marchio registrato e raccoglie un team di professionisti che lavora con l'obiettivo di realizzare abitazioni in cui non sia previsto l'utilizzo di gas o comunque di energia prodotta da fonti fossili. Casa Gas Free non vende prodotti e non installa impianti: lascia questi compiti alle agenzie diffuse su tutto il territorio nazionale. Ogni agenzia può utilizzare le tecnologie ed i prodotti che ritiene più opportuni per realizzare un'abitazione nel rispetto del protocollo di certificazione per raggiungere l'obiettivo finale: massimo comfort e minimi consumi.



SPAZIO INTERATTIVO
Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video di Casa Gas Free





SENEC.CLOUD FREE VALE PER SEMPRE

PER CELEBRARE 5 ANNI DALLA NASCITA DEI SERVIZI ENERGETICI, SENEK HA TOLTO LA SCADENZA ALL'OFFERTA CHE PERMETTE AL CLIENTE FINALE DI AZZERARE PER DUE ANNI LA BOLLETTA ENERGETICA. «È A TUTTI GLI EFFETTI UN PRODOTTO STANDARD» HA COMMENTATO VITO ZONGOLI, MANAGING DIRECTOR ITALIA DELL'AZIENDA

Senec ha tolto la data di scadenza all'offerta "Senec.Cloud Free" che consente di azzerare per due anni la bolletta energetica agli acquirenti dei sistemi di accumulo prodotti dall'azienda. Senec aveva infatti lanciato quest'offerta nel 2018 fino a fine giugno 2019, proponendo inizialmente l'azzeramento della bolletta energetica per i primi 24 mesi dall'acquisto solo ai clienti che avessero comprato un sistema di accumulo e aderito al Senec.Cloud in questo periodo. Per celebrare il quinto anniversario dalla nascita dei servizi energetici, l'azienda ha deciso di concedere bollette a zero euro per i primi 24 mesi a tutti i clienti che acquistano un sistema di accumulo Senec e contemporaneamente aderiscono al Cloud anche dopo giugno 2019. «Era il 2014 quando Senec, prima fra tutti, ha dato avvio ai servizi energetici collegati ai sistemi di accumulo» racconta Sven Albersmeier Braun, International Business Development Manager di Senec. «Ai tempi il progetto si chiamava "Economic Grid" e dava la possibilità agli aderenti di sfruttare l'oscillazione dei prezzi dell'energia, a volte anche in negativo, per prelevare energia dalla rete o di cederla quando più conveniente. In questo modo, le eccedenze prodotte, soprattutto dagli impianti eolici, potevano essere utilizzate, senza dover esportare energia o chiudere tali impianti». Al progetto hanno partecipato oltre 4.000 sistemi di accumulo, con una potenza totale di circa 11 MW, una capacità totale di 33 MWh e ben 4,4 GWh di energia elettrica ricaricata gratuitamente.

I TERMINI DELL'INIZIATIVA

In Italia, la formula Senec.Cloud si configura con l'offerta di pacchetti energia a prezzi mensili onnicomprensivi fissi, che permettono di coprire la quota energia che esula l'autoconsumo. Con Senec.Cloud Free, per chi acquista un sistema di accumulo Senec abbinato a Senec.Cloud, tali prezzi possono essere azzerati per 24 mesi, inclusi tasse, oneri di sistema, servizi di rete (a

parte il canone RAI). «L'offerta Senec.Cloud Free ha avuto talmente tanto successo che, con il benessere della nostra casa madre, abbiamo deciso di proporla continuamente come prodotto standard. È un bel vantaggio per i clienti che possono toccare con mano la drastica riduzione dei costi energetici» ha commentato in proposito Vito Zongoli, managing director di Senec Italia.

UN SITO DEDICATO

Per diffondere al meglio i vantaggi dell'offerta, da inizio anno è attivo il sito web www.senec-cloud.it, uno spazio sviluppato per offrire tutte le informazio-

ni sui vantaggi e sulle modalità di accesso al servizio energetico del gruppo tedesco. Il sito contiene tutte le informazioni necessarie per comprendere le caratteristiche e i vantaggi del servizio, le modalità per aderire, le promozioni in atto. Nella pagina FAQ gli utenti possono trovare risposte alle domande più frequenti che riguardano tariffe, bolletta, adesione o recesso. «Abbiamo scelto di dedicare un apposito sito a Senec.Cloud», spiega Valentina De Carlo, responsabile marketing di Senec Italia, «perché si tratta di una proposta innovativa non solo nel mercato dello storage, ma anche dell'energia in generale. Come tale merita una certa visibilità e spiegazioni approfondite. In questo spazio web l'utente può trovare sezioni sia descrittive che di utilità, come la guida alla lettura della bolletta, il glossario, la modulistica».

CON SENEK.CLOUD FREE RESTA DA PAGARE SOLO IL CANONE RAI



L'azienda

Sede legale

P.zza Sant'Anastasia 7
00186 Roma (RM)

Sede operativa

Via delle Murge 108
70124 Bari (BA)

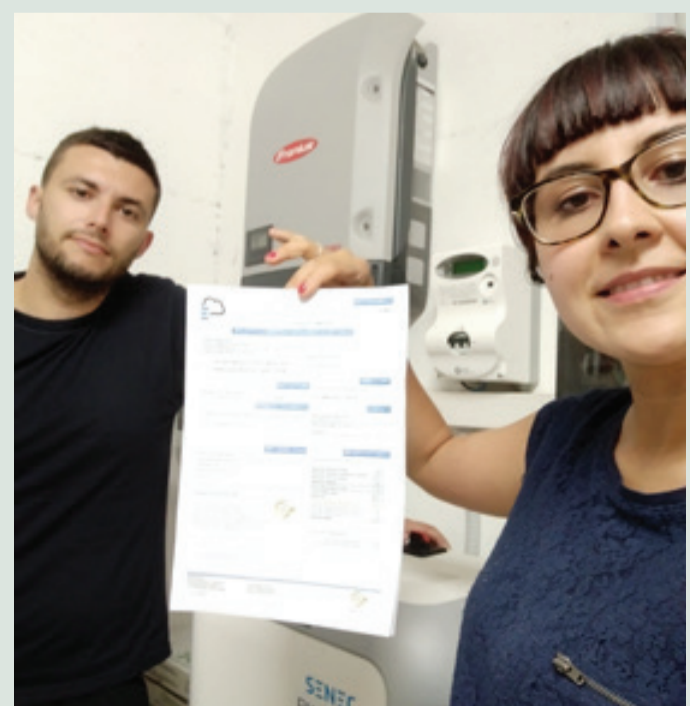
Numero Verde: 800 832 896

Email: italia@senec.com

Sito: www.senec-cloud.it

SENEC.CLOUD: IL PARERE DEL CLIENTE FINALE

Conferma il successo dell'iniziativa uno dei primi clienti di Senec.Cloud Free, Francesca Manni di Sabbio Chiese (BS), che dopo l'installazione dell'accumulo Senec ad opera della ditta Bioenergy Srl, ha da poco ricevuto la sua prima bolletta a zero euro: «Quando ho ricevuto la bolletta Senec.Cloud è stata una grande soddisfazione. Con tutte le offerte che circolano ora, inizialmente ero scettica e temevo che ci sarebbe stata qualche sorpresa e invece l'importo è proprio zero». Francesca Manni poi ha aggiunto: «Quando io e il mio compagno abbiamo deciso di comprare casa, nel 2017, ci siamo orientati verso un'abitazione in classe energetica A, che ci consentisse di coniugare il risparmio energetico con l'attenzione verso l'ambiente. Il limitato spazio sul tetto non ci ha permesso di installare un impianto fotovoltaico di potenza sufficiente a coprire tutti i nostri consumi energetici, pertanto nel 2018 abbiamo deciso di aggiungere un sistema di accumulo e di optare per la soluzione Senec.Cloud, in modo da poter sfruttare al meglio tutta l'energia solare autoprodotta, aumentando l'autoconsumo e riducendo la bolletta. La scelta è caduta su Senec perché è un prodotto Made-in Germany e perché il sistema di monitoraggio ci consente di controllare le prestazioni del nostro impianto comodamente tramite il cellulare. Con Senec.Cloud, oltre ad azzerare la bolletta per 2 anni, abbiamo fatto il primo passo nella transizione energetica verso la mobilità elettrica, i servizi di bilanciamento alla rete, l'energy sharing e le smart grid».



4 AREE TEMATICHE PER IL SALONE ZEROEMISSION

IL 6 E 7 MAGGIO 2020 A PIACENZA L'EVENTO B2B FOCALIZZERÀ L'ATTENZIONE SU FOTOVOLTAICO, STORAGE, RETI ED E-MOBILITY GRAZIE A QUATTRO AREE DEDICATE

L'EVENTO

Luogo: Piacenza Expo

Data: 6/7 maggio 2020

Superficie: 12mila metri quadri

Visitatori attesi: 15.000

Convegni e workshop: 40

Aree tematiche:

- Inverter World

- Solar+,

- Battery World

- EV World

L'evento business to business Zeroemission 2020 sta prendendo forma con l'obiettivo di proporsi al mercato come il salone delle tecnologie innovative per la produzione di elettricità dal sole. La manifestazione fieristica infatti si occuperà di moduli e impianti fotovoltaici, storage e industria delle batterie, inverter e UPS, reti ed e-mobility.

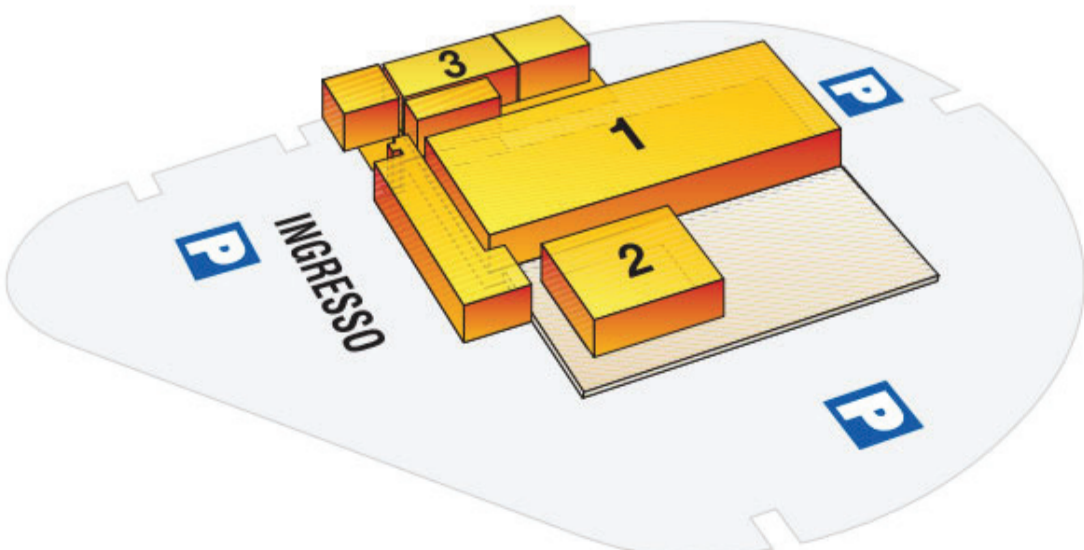
L'appuntamento, inizialmente previsto nel mese di aprile, è stato spostato ai giorni 6 e 7 maggio, presso i padiglioni di Piacenza Expo. E c'è un'altra importante novità. L'evento comprende infatti quattro aree tematiche: oltre al già previsto Inverter World ci saranno infatti i saloni Solar+, Battery World ed EV World. L'area espositiva Solar+ sarà dedicata ai moduli, agli impianti fotovoltaici e alle tecnologie, attrezzature e servizi connessi all'elettricità prodotta dal sole.

Nell'area Inverter World troveranno spazio le tecnologie produttive e l'intera filiera dell'industria degli inverter, degli UPS ed EPS.

Lo spazio Battery World sarà dedicato alle tecnologie produttive e alla filiera dell'industria delle batterie e dei sistemi di accumulo elettrici. Infine l'area EV World metterà sotto i riflettori la filiera industriale dei veicoli elettrici e delle infrastrutture per la mobilità elettrica.



LA PIANTINA DI PIACENZA EXPO



Garantiamo la Qualità e la Sicurezza dei tuoi Moduli e Inverter FV.

**Certifica il tuo
prodotto con Kiwa**

www.kiwa.it



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

EFFICIENZA ENERGETICA: NEL 2018 IN ITALIA INVESTIMENTI A +6%

IL SEGMENTO HOME & BUILDING HA GUIDATO LA CLASSIFICA DEGLI INVESTIMENTI CON IL 65% DEL TOTALE, SEGUITO DAL COMPARTO INDUSTRIALE (33%) E DALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE (2%). COMPLESSIVAMENTE, L'EFFICIENZA E IL RISPARMIO ENERGETICO HANNO MOSSO UN VOLUME D'AFFARI DI 7,1 MILIARDI DI EURO. È QUANTO EMERGE DALLA NONA EDIZIONE DELL'ENERGY EFFICIENCY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO

Di seguito riportiamo un estratto della nona edizione dell'Executive Summary dell'Energy Efficiency Report, che come ogni anno si pone l'obiettivo di scattare una fotografia dello stato della domanda e dell'offerta dell'efficienza energetica in Italia, e lo fa, come di consueto, con dati e numeri raccolti du-

rante l'anno dai ricercatori del Politecnico di Milano e attraverso la consueta survey sulla "propensione all'efficienza energetica". Il report focalizza particolare attenzione sulle opportunità dal comparto industriale e sulla figura delle Esco in Italia.

EXECUTIVE SUMMARY

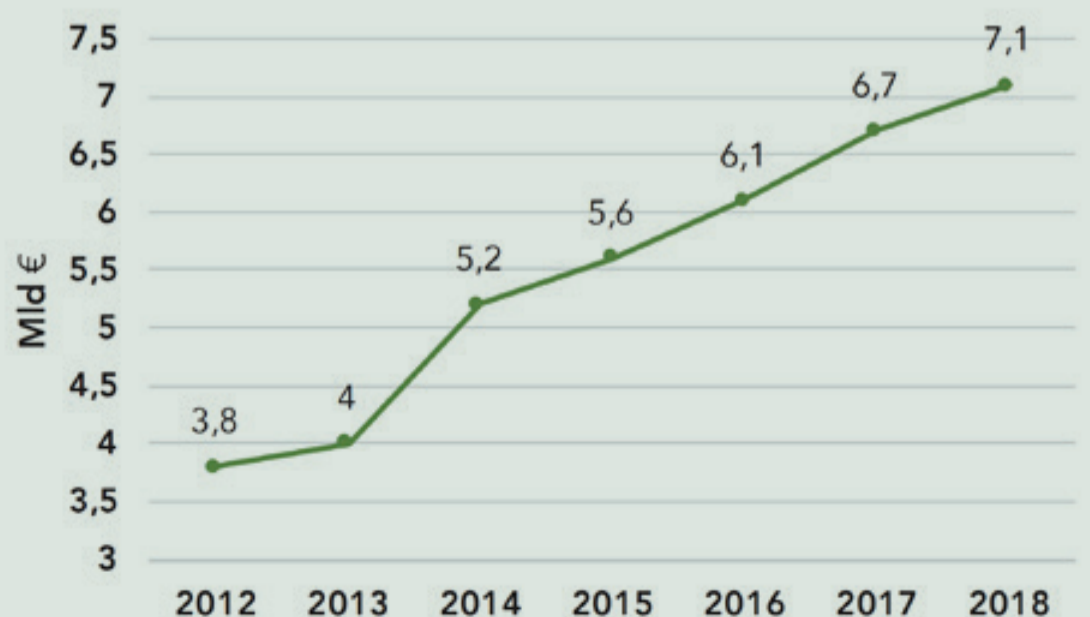
Il totale complessivo degli investimenti in efficienza energetica realizzati nel 2018 in Italia è stato pari circa a 7,1 miliardi di euro. È interessante sottolineare come il trend degli ultimi 5 anni si sia mantenuto molto positivo, registrando un Cagr del 12%. Tuttavia, dopo il "boom" del 2014 e la crescita a doppia cifra registrata nel 2017, il 2018 ha registrato un trend positivo (+6,3%) ma in "frenata" rispetto a quanto fatto registrare lo scorso anno.

Il segmento Home & Building guida la classifica degli investimenti (con ben il 65% del totale), seguito dal comparto industriale (nel complesso circa 2,3 miliardi di euro, poco meno del 33%) e infine la Pubblica Amministrazione, che cuba solamente per il 2% del totale degli investimenti.

La ripartizione tra i diversi comparti (in assoluto) non è significativamente diversa rispetto al dato registrato nel 2017. Tuttavia è interessante notare la diversa dinamica di crescita. La Pubblica Amministrazione, seppur conti solamente per il 2% del totale, presenta l'incremento maggiore rispetto al 2017 (+12%), seguita dal segmento Home & Building con incremento pari a +7,6%. Mentre si attesta solo sul 4% la crescita nel comparto industriale, che ha quindi accentuato l'effetto di "decelerazione" dell'intero mercato.

Le soluzioni di efficienza energetica maggiormente

Gli investimenti in efficienza energetica in Italia (in miliardi di euro)





adottate nel comparto industriale nel 2018 sono state i sistemi di combustione efficienti e la cogenerazione (che hanno fatto registrare investimenti per un valore rispettivamente di 459 milioni euro e 443 milioni euro). Queste due soluzioni tecnologiche hanno "cubato" quasi il 40% degli investimenti complessivi del settore.

Continua il trend positivo degli investimenti in illuminazione, che si assestano sui 312 milioni euro con un tasso di crescita del +16% rispetto all'anno scorso. Seguono poi gli interventi su inverter, aria compressa e refrigerazione.

Interessante, infine, sottolineare il buon risultato degli investimenti nei Sistemi di Gestione dell'Energia (SGE) pari a 129 milioni euro con una crescita del 28% rispetto all'anno scorso. Risultato dato dalla ricorrenza nel 2019 dell'obbligo dell'audit energetico ma anche segno di come sempre più frequentemente le imprese hanno un approccio olistico all'efficientamento energetico e non più focalizzato sui singoli interventi e tecnologie.

Sempre più spesso, inoltre, gli investimenti in ambito industriale affiancano agli investimenti in tecnologie "hardware", componenti "software" legate alla cosiddetta digital energy.

IL QUADRO NORMATIVO

Le normative principali per l'efficienza energetica nel comparto industriale analizzate nel rapporto sono di diverse:

- Fondo Nazionale per l'Efficienza Energetica (decreto legislativo n.102/2014),
- Decreto Certificati Bianchi (decreto ministeriale 10 luglio 2018),
- Decreto Energivori (decreto ministeriale 21 dicembre 2017),
- Diagnosi energetiche (decreto legislativo n.102/2014),
- Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio 2016/0375).

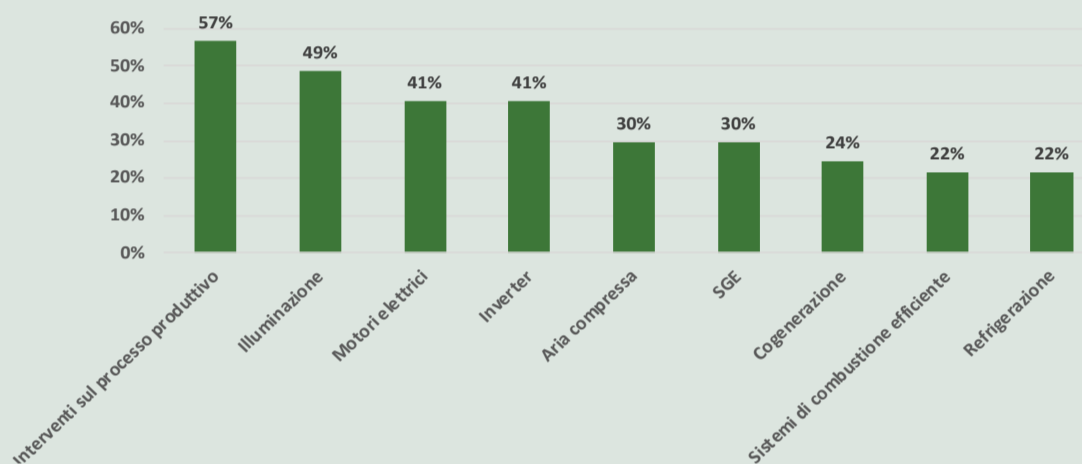
Ed ovviamente il Piano Industria 4.0 (o Industria 4.0). Le misure previste nel Piano Industria 4.0 non solo hanno già contribuito ad incrementare gli investimenti effettuati dalle aziende ma hanno avuto anche un peso molto rilevante nella propensione agli investimenti in molte aziende, dalle PMI alle aziende di grandi dimensioni. L'ampliamento delle aliquote relative all'iper ammortamento favorisce le tecnologie abilitanti la trasformazione in chiave 4.0. La misura del super ammortamento, inizialmente eliminata, è stata reintrodotta per favorire l'effetto volano per le misure di rinnovamento del parco macchine.

Gli incentivi alla formazione sono un importante tassello del Piano, infatti permetteranno alle imprese di avere non solo tecnologie avanzate ma anche personale dipendente in grado di sfruttare al meglio le potenzialità di queste tecnologie ed evitare il rischio occupazionale legato allo sviluppo tecnologico. Analogamente favorire l'accesso al credito e incentivare le spese in attività di Ricerca e Sviluppo permetterà, da un lato, alle aziende che altrimenti non ne avrebbero la possibilità, di investire in tecnologie 4.0 e dall'altro

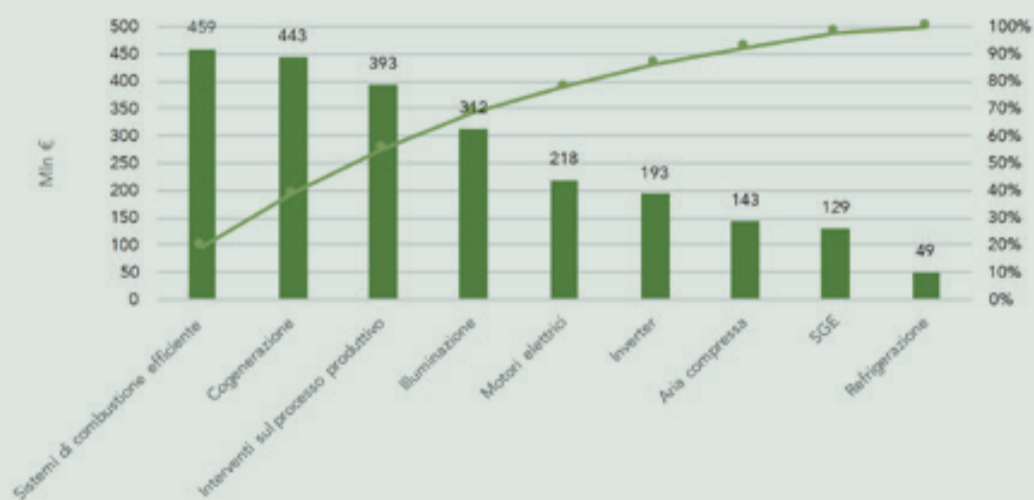
Gli investimenti in efficienza energetica in Italia per comparto

	AMBITO			TOTALE
	Industriale	Home & Building	PA	
Investimenti realizzati nel 2018 (mln €)	2.342	4.628	149	7.119
Variazione % rispetto al 2017	+4.1%	+7.6%	+12%	+6.3%
Variazione % 2016-2017	+12%	+10%	+11%	+10%

Ricorrenza degli interventi di efficienza energetica del 2018



Gli investimenti in efficienza energetica nel settore industriale



L'UNICO
GESTIONALE
COMPLETAMENTE
PERSONALIZZABILE
PER L'ASSET
MANAGEMENT.

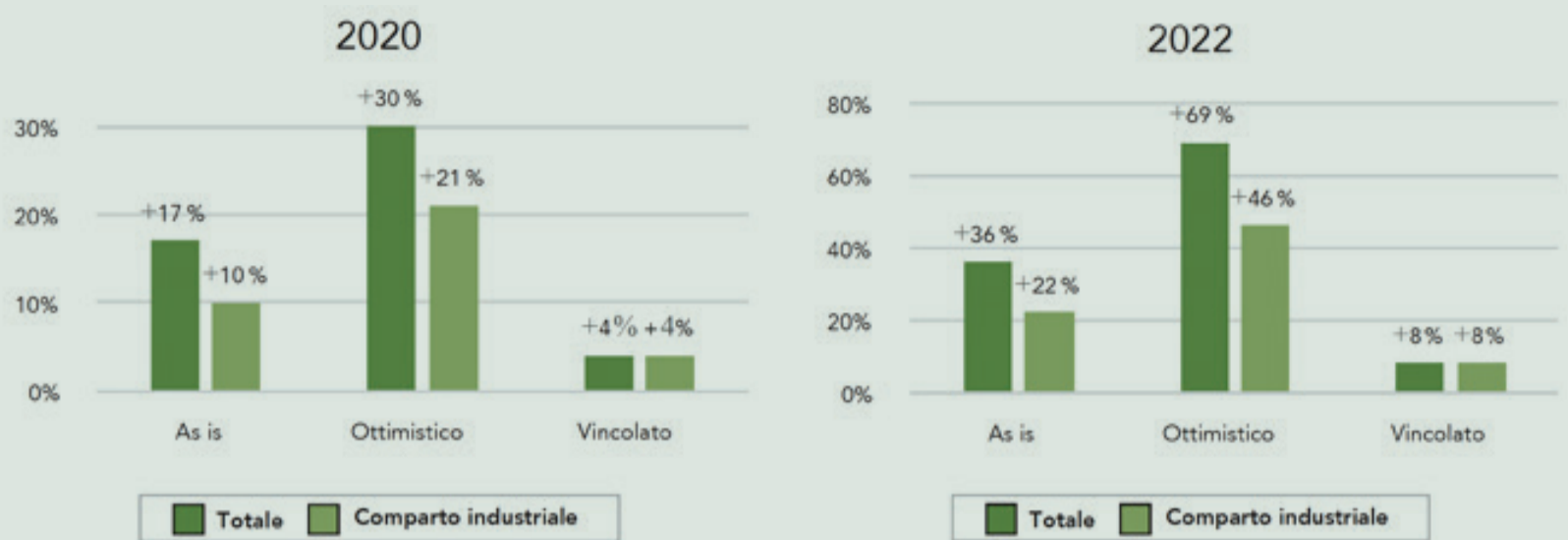
www.higecomore.com

Higec More





Il trend degli investimenti in efficienza energetica in Italia



di sviluppare nuove soluzioni che potrebbero permettere al sistema Paese di cogliere le opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale.

L'effetto del Piano Industria 4.0 è dunque positivo nell'incrementare la digitalizzazione delle aziende italiane.

Il nuovo Decreto Certificati Bianchi è giudicato positivamente in quanto ha contribuito a stabilizzare i prezzi dei Titoli di efficienza energetica (TEE) sul mercato e le recenti nuove Linee Guida contribuiranno a rendere il meccanismo più chiaro, anche se si permane in una fase di «transitorio» con la necessità di un ulteriore dialogo e confronto tra le parti interessate.

L'efficientamento energetico del comparto industriale è stato invece colpito in negativo dal nuovo Decreto Energivori. Il Decreto, abbassando il costo dell'energia per il comparto industriale, favorisce la produttività e la crescita ma non l'efficientamento energetico del settore e così l'industria potrebbe in futuro risentire del mancato efficientamento qualora la normativa venisse modificata o annullata.

Le previsioni sul mercato dell'efficienza energetica (2017-2021)



panza relativamente alla taglia delle imprese. In particolare, per le grandi imprese i tempi di ritorno dell'investimento sono maggiormente significativi rispetto alle PMI.

Un'altra barriera che registra una interessante differenza tra Grandi Imprese e PMI è data dall'interazione critica con il processo produttivo, che risulta essere più critica all'aumentare della taglia di impresa. È infatti comprensibile che nel caso di processi più complessi sia più difficile intervenire, ed eventuali imprevisti risultano essere economicamente più gravosi in imprese con costi fissi maggiori. La scarsa consapevolezza del top management viene indicata invece come maggiore criticità dalle PMI, segno che la cultura dell'efficienza energetica penetra più difficilmente nelle piccole realtà, le quali spesso faticano a riconoscere i vantaggi derivanti dal risparmio energetico e non presentano al proprio interno una figura specifica addetta alla gestione dell'energia.

È interessante confrontare il trend degli investimenti atteso dagli operatori industriali nel 2018 con le risposte al medesimo quesito posto alle imprese italiane lo scorso anno con riferimento agli investimenti nel 2017. È diminuito il numero di imprese che prevede investimenti in crescita passando da 56% nel 2017 a 31% nel 2018, mentre sono in aumento sia coloro che prevedono un calo degli investimenti (dal 5% all'11%) sia chi non prevede particolari cambiamenti, passati dal 31% del 2017 al 56% di quest'anno.

Analizzando la ricorrenza degli interventi di efficienza energetica del 2018, si dimostra come più della metà delle imprese campione (57%) abbia deciso di investire sul processo produttivo per aumentarne l'efficienza energetica. Da notare la presenza elevata di interventi di illuminazione con il 49% e la limitata percentuale della cogenerazione e dei sistemi di combustioni efficienti (che invece sono le prime 2 voci in

termini di investimenti), entrambi sotto il 25%.

LE ESCO: LA FOTOGRAFIA DEL 2018

Nel corso del 2018 le ESCo certificate sono aumentate del 6% rispetto al 2017, con un conseguente aumento del numero dei dipendenti che raggiunge quota 10.845 (+10% rispetto all'anno precedente). Interessante sottolineare come la crescita dell'ultimo anno sia in termini di soggetti certificati sia in termini di numero di dipendenti sia rallentata rispetto all'anno precedente segno che il mercato ha raggiunto un certo livello di maturità.

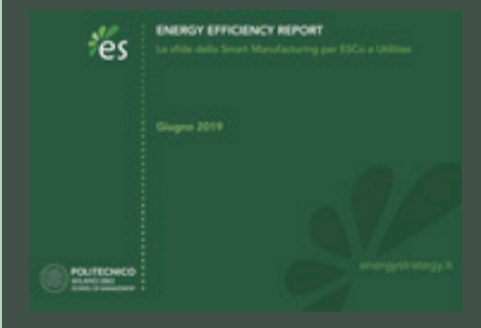
Pressoché stabile il numero di dipendenti medi per impresa, passato dai 27 dipendenti per azienda del 2016 ai 29 del 2018. Rispetto al 2017 i ricavi complessivi sono aumentati dell'8% raggiungendo quota 3,7 miliardi di euro. Il fatturato medio ESCo a fine 2018 si attesta intorno ai 10 milioni euro in lieve aumento rispetto al 2017 (+1.7%).

Solamente il 32% delle ESCo coinvolte nella survey 2019 ha dichiarato di effettuare interventi sul processo produttivo. Di questi più del 60% ha effettuato interventi nel settore chimico, seguito dal settore alimentare e tessile (45%). Dati che confermano come la maggior parte degli interventi vengano fatti laddove la preponderanza dei consumi è di natura termica.

Interessante sottolineare come la maggior parte delle ESCo che effettuano interventi sul processo produttivo avevano precedentemente effettuato interventi con il cliente, segno inequivocabile che c'è ancora scetticismo da parte delle imprese nel far intervenire operatori esterni sul processo produttivo. Infatti, solamente il 17% delle ESCo che ha effettuato interventi dichiara di non avere avuto interazioni precedenti col cliente.

IL REPORT

La nona edizione del "Energy Efficiency Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano tratta tematiche sul mercato del risparmio e dell'efficienza energetica in Italia. Lo studio fornisce un quadro dettagliato degli investimenti e delle opportunità di crescita di questo mercato, con focus sul comparto industriale.



SURVEY 2019: LA PROPENSIONE AGLI INVESTIMENTI

L'analisi 2019 ha riguardato un campione rappresentativo dei 7 principali settori industriali, che rappresen-

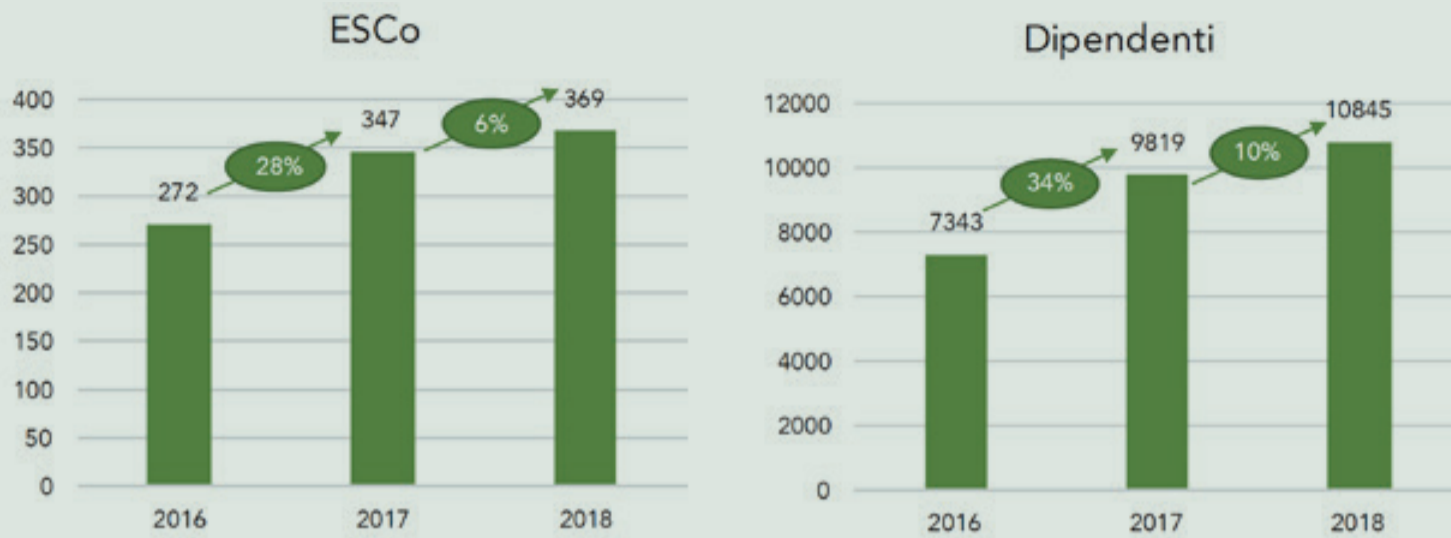
tano il 65,5% del totale dei consumi elettrici di tutto il comparto industriale manifatturiero italiano ed il 63% del consumo totale di gas naturale del comparto industriale italiano.

L'86% del campione analizzato dichiara di aver implementato investimenti in efficienza energetica nel corso dell'ultimo anno (2018). I soggetti non obbligati ad eseguire la diagnosi energetica sono tuttavia meno propensi ad effettuare investimenti. La loro percentuale si attesta infatti al 60% rispetto al 91% relativo ai soggetti obbligati; dato questo che dimostra come l'obbligo di diagnosi sia stato un driver rilevante per l'efficienza energetica.

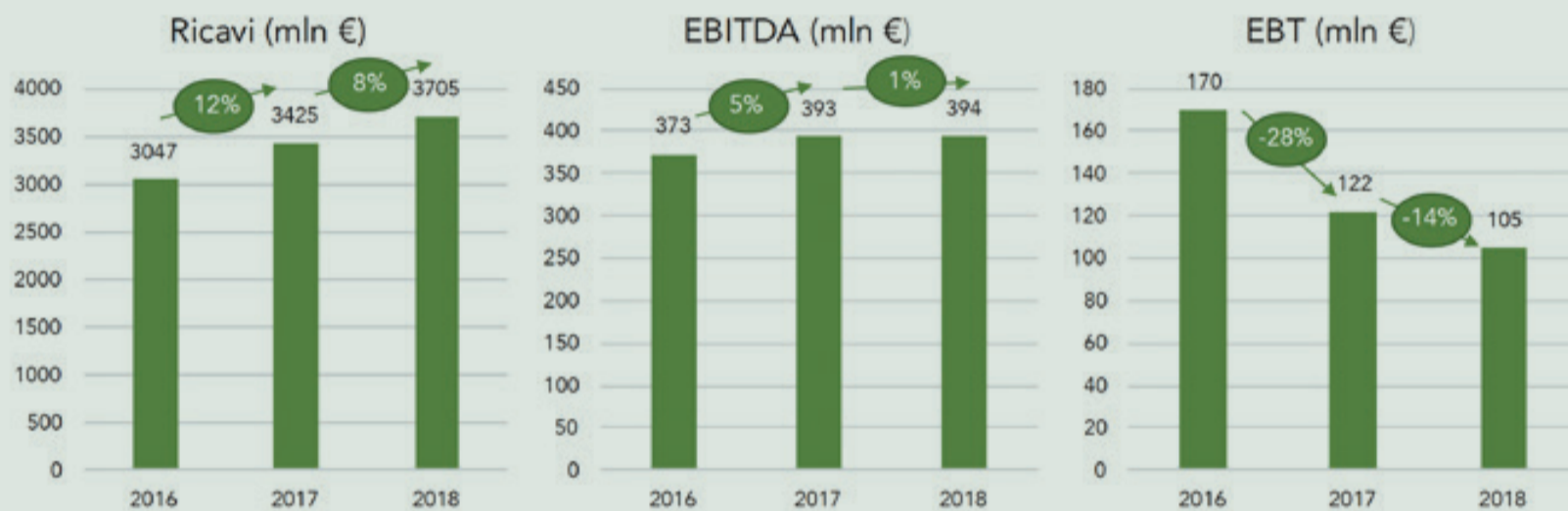
Le barriere agli investimenti che risultano ancora oggi essere più critiche sono l'incertezza sul quadro normativo e gli eccessivi tempi di ritorno dell'investimento, e questo vale sia per le grandi imprese che per le PMI. La prima può essere spiegata dall'evoluzione che il quadro normativo sta subendo negli ultimi anni, in particolare riguardo alla riforma dei TEE e al decreto energivori.

La seconda barriera presenta una maggiore discre-

Il quadro dei risultati economici ESCo: numero e dipendenti



Il quadro dei risultati economici ESCo: ricavi, EBITDA ed EBTi



GLI SCENARI ATTESI NEL COMPARTO INDUSTRIALE

Grazie all'analisi dei fattori che hanno influenzato l'ammontare degli investimenti in efficienza energetica realizzati nell'ultimo anno nel comparto industriale, è possibile ipotizzare tre diversi scenari di sviluppo:

- Scenario «as is»: le condizioni al contorno non si modificano in maniera consistente, si conferma un trend positivo per gli investimenti nonostante permangano alcune incertezze sul quadro normativo;
- Scenario «ottimistico»: la recente pubblicazione delle nuove Linee Guida settoriali per i TEE contribuirà ad avere maggiore chiarezza nel mercato dei Certificati Bianchi, il Piano Industria 4.0 sarà largamente utilizzato, nel pieno delle «possibilità», e contribuirà ad incrementare gli investimenti effettuati sul processo produttivo trainando un aumento degli investimenti

effettuati nel comparto industriale e, in particolare, nel processo produttivo. Infine, si assisterà ad un miglioramento delle sinergie tra gli operatori attivi nel mercato dell'efficienza energetica industriale;

- Scenario «vincolato»: il trend di crescita registrato negli ultimi anni subisce un arresto e gli investimenti si stabilizzano su cifre pari agli investimenti registrati nel 2018. Permane incertezza sull'evoluzione futura del mercato dei TEE e si conferma l'impatto negativo del decreto energivori che determina un ribasso degli investimenti in efficientamento energetico del comparto industriale dato dall'allungamento del Pay-Back-Time degli investimenti in efficienza energetica ed il Piano Industria 4.0 è solo limitatamente utilizzato.

Il potenziale di mercato «atteso» nel periodo 2019-2022 per gli investimenti in efficienza energetica nel comparto industriale si attesta tra i 9,84 (scenario

«vincolato») e gli 11,95 miliardi euro (scenario «ottimistico»), con un volume d'affari medio annuo compreso tra i 2,5 e i 3 miliardi euro.

Sia al 2020 sia al 2022, il tasso di crescita degli interventi nel processo produttivo è maggiore del tasso di crescita degli investimenti del comparto industriale sia nello scenario «ottimistico» sia nello scenario «as is» poiché il Piano Industria 4.0 ha un effetto maggiore negli investimenti effettuati solo sul processo produttivo, essendo le maggiori misure del Piano, super e iper ammortamento, dirette a tecnologie impiegate nel processo produttivo. Lo scenario «vincolato» mostra, sia al 2020 sia al 2022, tassi di crescita inferiori per il comparto industriale dovuti all'impatto del decreto energivori e dell'incertezza nel mercato dei TEE, mentre gli investimenti sul processo produttivo possono continuare a beneficiare seppur limitatamente degli incentivi del Piano Industria 4.0. ☀

MODULI FOTOVOLTAICI LG NeON2 B-facial

Scatena la potenza!

Fino a 514 Watt con 72 celle

Backsheet trasparente per la produzione sul lato posteriore

Pluripremiata tecnologia Cello sul lato anteriore

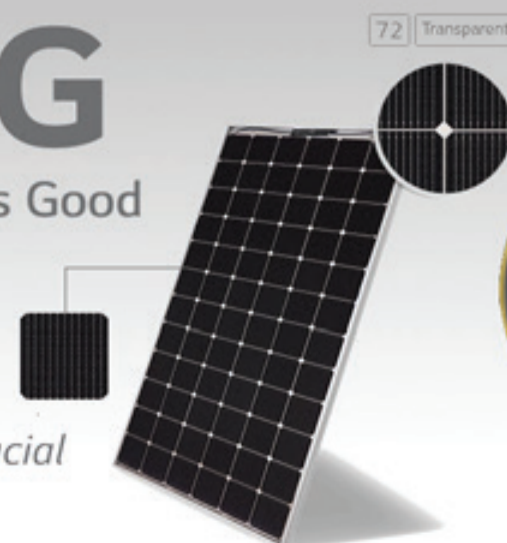
Produzione maggiorata fino al 30%

Nuovo design altamente estetico



LG
Life's Good

NeON² BiFacial



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341.282009 - info@tecnolario.it

CALDAIE A CONDENSAZIONE CRESCITA COSTANTE

LO SCORSO ANNO IN ITALIA SONO STATE INSTALLATE CIRCA 728MILA NUOVE CALDAIE A CONDENSAZIONE (+9%). IL TREND POSITIVO DEI PRODOTTI TROVA CONFERMA ANCHE NEI PRIMI MESI DEL 2019, CON UN INCREMENTO DELL'11% SE SI CONSIDERA IL PERIODO GENNAIO-APRILE. BENE I DISPOSITIVI MURALI CON POTENZE INFERIORI AI 35 KW. FATICANO INVECE LE GRANDI MACCHINE PER I CONDOMINI

DI CRISTINA **CELANI**

voltalia

*"Improve global environment
foster local development."*

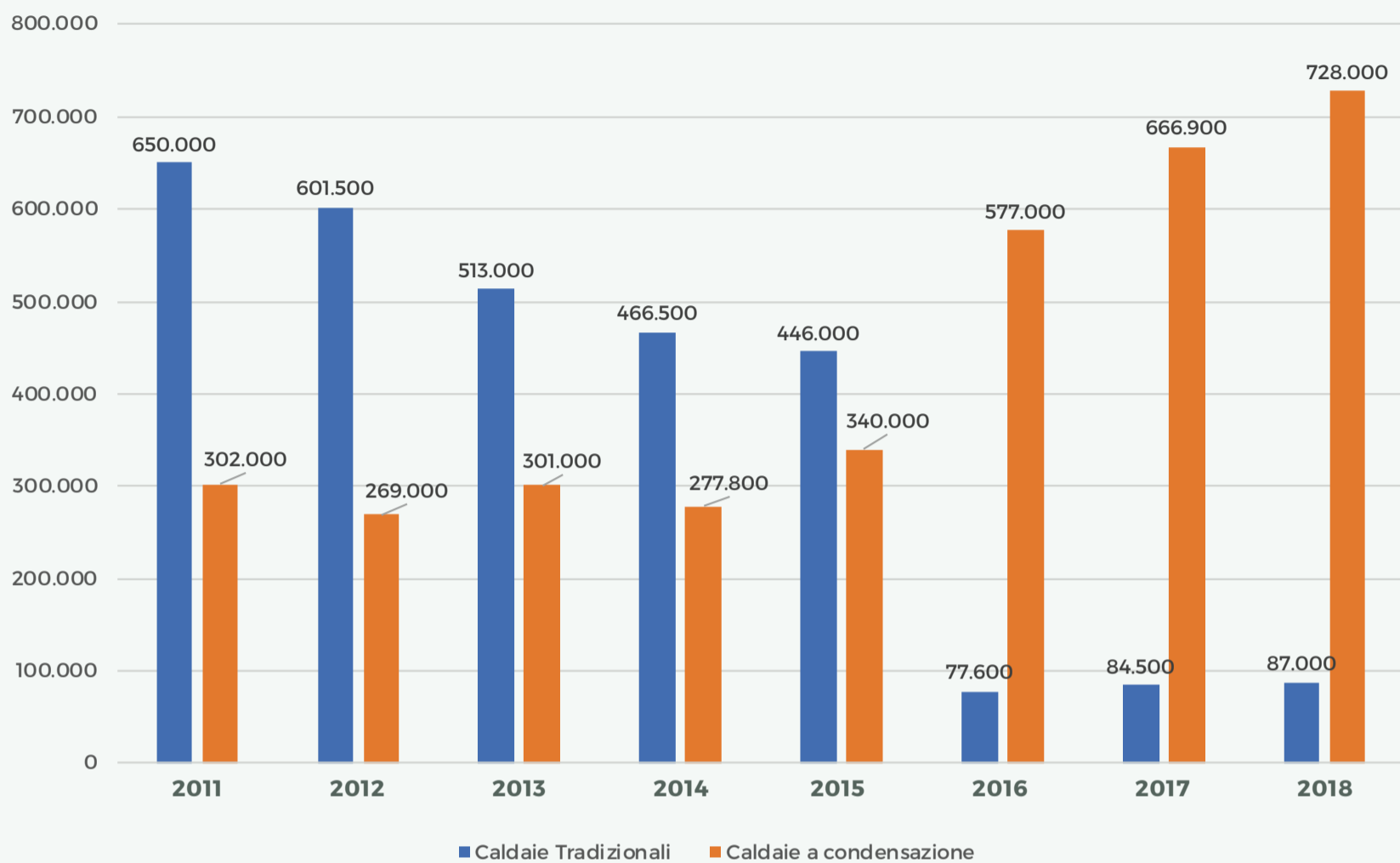
www.voltalia.com

Voltalia Italia Srl | Viale Montenero 32, 20135 Milano
T. +39 02 89 095 269 | solar.it@voltalia.com





Caldaie vendute in Italia (2011-2018)



I vantaggi che derivano dall'installare una caldaia a condensazione sono molteplici e sempre più allettanti: un minor impatto ambientale, un'efficienza più alta e un risparmio sulla spesa dedicata al riscaldamento. Secondo i dati di Assotermica sulle rilevazioni di mercato periodiche del 2018, in Italia sono state vendute in totale 728.000 caldaie a condensazione, con un incremento delle vendite di circa il 9% rispetto al 2017, anno in cui sono state vendute 666.900 caldaie. Si ipotizza che entro il 2020 in Italia saranno installate oltre 4 milioni di caldaie a condensazione e che progressivamente verrà rinnovato il parco generatori installato.

TIPOLOGIE PIÙ VENDUTE

Rispetto al totale delle installazioni di caldaie a condensazione realizzate lo scorso anno, 712.000 fanno riferimento a caldaie mura-

li per il residenziale, 13.000 a basamento e 3.000 soffiate in acciaio. Delle 712.000 caldaie murali, 700.000 circa hanno potenza inferiore o uguale a 35 kW. Il 78% di queste, pari a circa 550.000 caldaie, sono in classe A, e hanno registrato un incremento delle vendite di circa il 10% rispetto alle caldaie dello stesso tipo commercializzate nel 2017. Rispetto al trend comunque positivo, l'unico dato in calo nel 2018 è la vendita di caldaie a basamento, con una flessione del 7,14%. Le vendite di queste macchine, se si considera il numero dei pezzi venduti, costituiscono infatti solo l'1,7% del mercato della condensazione. Faticano



Higeco Energy

www.higecoenergy.com

Monitoraggio,
Analisi,
Diagnosi,
Servizi energetici.

VETRINA

Atag iZone

Tipologia prodotto:

caldaia a condensazione

Potenza termica nominale: da 4,5 a 31,2 kW

Rendimento stagionale riscaldamento ambiente: 94%

Rendimento stagionale riscaldamento acqua: fino al 96%

Dimensioni: 44x70x35,5 cm

Peso: da 41 a 46 kg



Il nuovo marchio per l'efficienza energetica aziendale.



Vieni a trovarci in fiera:



5 - 8 novembre
/ RIMINI



13 - 15 novembre
/ MILANO



Tabella Caldaie a condensazione che hanno ottenuto il Bonus Casa nel 2018 per regione

Regione	Caldaie a condensazione che accedono al Bonus Casa (2018)	Potenza (MW)	Risparmio (MW/anno)
Abruzzo	11.144	316,2	22.113
Valle D'Aosta	208	6,1	399
Liguria	2.352	73	3.151
Lombardia	26.021	738,7	82.626
Trentino Alto Adige	1.963	56,6	8.498
Veneto	1.474	47,4	3.126
Friuli Venezia Giulia	5.536	145,8	8.608
Emilia Romagna	17.469	455,1	24.606
Toscana	7.183	183,7	6.555
Umbria	1.724	44,4	2.246
Marche	4.062	103,1	3.765
Lazio	3.831	107,2	3.997
Abruzzo	1.188	30,1	1.261
Molise	207	5,1	231
Campagna	1.228	32,3	68
Puglia	2.713	67,3	1.873
Basilicata	386	10,2	454
Calabria	432	11,1	398
Sicilia	2.132	54,4	1.652
Sardegna	352	9,5	308
Totale	91.605	2497,3	175.935

FONTE: ELABORAZIONE SOLAREB2B SU DATI ENEA

anche i generatori di grande taglia, soprattutto in ambito condominiale, dove per gli installatori risulta difficoltoso far comprendere i vantaggi della tecnologia. Tanti clienti finali, spesso mal

indirizzati dagli amministratori di condominio, sono ancora troppo spaventati dall'incidenza del prezzo. La sostituzione viene dunque eseguita solo quando proprio necessario.

Continuano a costituire una nicchia marginale del mercato anche le caldaie soffiante in acciaio, che rispondono a contesti particolari di intervento e



DISTRIBUTORE SPECIALISTICO per il FOTOVOLTAICO



www.italsolsrl.it - "nuova sede"
Via del Maspino, 9 - 52100 Arezzo



zcsazzurro.com
zcscompany.com

CHI SCEGLIE LA TECNOLOGIA ZCS GREEN INNOVATION, SCEGLIE DI CAMBIARE PROSPETTIVA.



sono particolarmente indicate per la sostituzione di caldaie alimentate a gasolio.

I numeri sono comunque positivi. Lo scorso anno i pezzi venduti rispetto al 2017 hanno segnato un incremento del 3,4%.

TREND POSITIVO

Continua il trend positivo del mercato delle caldaie a condensazione in classe A anche nel 2019. Dal 2016 il mercato ha registrato una crescita imponente a discapito delle caldaie tradizionali anche grazie all'introduzione della normativa sull'etichetta energetica che ha pian piano messo ai margini le caldaie tradizionali. Da una parte il risultato va inoltre attribuito allo sviluppo della tecnologia e a una maggiore stabilizzazione dei prezzi; dall'altra, continua a fornire una spinta importante la detrazione del 50% per le spese relative alla sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale con impianti dotati di caldaie a condensazione con efficienza almeno pari alla classe A, e l'Ecobonus del 65% per interventi di installazione di caldaie a condensazione almeno in classe A corredate di sistemi di termoregolazione evoluti.

DIFFERENZE SUD, CENTRO E NORD

Se si considerano le vendite per area geografica, complessivamente non ci sono differenze sostanziali, in quanto le caldaie a condensazione vengono vendute omogeneamente in tutto il territorio nazionale.

Nel sud Italia, ad esempio, sono molto più frequenti gli impianti di riscaldamento e produzione termo-autonomi anche per una presenza più ampia di abitazioni indipendenti. In questo contesto è più facile, per gli installatori, intervenire con la proposta di caldaie di nuova generazione, con l'obiettivo di svecchiare dispositivi ormai obsoleti. È più complicato, invece, proporsi al centro e nord Italia, dove vi è una presenza maggiore di impianti di riscaldamento centralizzati ma dove, allo stesso tempo, c'è maggiore sensibilità sui prodotti che si collocano in una fascia di prezzo medio alta.

IL PESO DELLE CALDAIE SULLE DETRAZIONI

A luglio l'Enea ha pubblicato un rapporto focalizzato sulle detrazioni fiscali che ben evidenzia il peso dell'installazione di caldaie a condensazione sul totale degli interventi sostenuti dalla detrazione al 65%.

Complessivamente lo scorso anno l'Ecobonus al 65% ha sostenuto la realizzazione di oltre 300mila interventi di efficienza energetica, prevalentemente per sostituire i serramenti (1,2 miliardi di spesa), coibentare solai e pareti (circa 1 miliardo) e installare caldaie a condensazione e pompe di calore per il riscaldamento invernale (circa 800 milioni).

VETRINA

Chaffoteaux Mira Advance Link

Tipologia prodotto: caldaia a condensazione

Potenza termica nominale: da 26 a 34,5 kW

Rendimento stagionale riscaldamento ambiente: 94%

Rendimento stagionale riscaldamento acqua: 94%

Dimensioni: 74,5 x 40 x 38,5 cm

Peso: da 29,7 a 34,6 kg



MANZONE (CHAFFOTEAUX ITALIA):

“Verso l'adozione dei sistemi ibridi”

«Per il 2019 prevediamo una contrazione rispetto all'exploit dello scorso anno, dovuta prevalentemente all'effetto causato dall'ingresso delle normative sull'etichette energetiche. Nei prossimi anni immaginiamo una sostanziale stabilità del mercato, poiché il prodotto caldaia verrà utilizzato principalmente per la sostituzione del parco installato. Nelle nuove costruzioni gli obblighi di legge impongono, invece, l'utilizzo di sistemi di riscaldamento a maggiore efficienza energetica, come le pompe di calore o sistemi integrati con fonti energetiche rinnovabili.

Ad oggi la tecnologia dominante è quella delle caldaie a condensazione, utilizzate per la sostituzione dei modelli tradizionali soprattutto in abitazioni unifamiliari o condomini, che nel corso del tempo non si sono dotati di impianti centralizzati. Tuttavia, assistiamo a un interessante fenomeno che vede l'adozione crescente dei sistemi ibridi (pompa di calore abbinata ad una caldaia a condensazione) in sostituzione delle classiche caldaie.

Attualmente nel nord Italia, le caldaie a condensazione in classe A sono il prodotto decisamente più utilizzato. Invece, nel sud del Paese, notiamo anche la presenza di caldaie in classe B, e in particolare caldaie con recuperatore di calore, caratterizzate da un investimento iniziale minore, ma con un'efficienza energetica decisamente inferiore».



MARCO MANZONE
DIRETTORE MARKETING
CHAFFOTEAUX ITALIA

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il "Rapporto annuale Efficienza Energetica" di Enea



Ancora una volta le caldaie hanno trovato terreno fertile nell'ambito della sostituzione. Basti pensare che circa il 77% degli investimenti in opere di riqualificazione energetica, tra cui anche l'installazione di caldaie, per un totale di 2,5

miliardi di euro, riguarda edifici costruiti prima degli anni 80.

In particolare, circa il 35% delle risorse (oltre 1,1 miliardi di euro) è stato destinato all'edilizia anni 60. Il 36% degli investimenti (oltre 1,2 mi-



MACACO

SOFTWARE HOUSE ESPERTA IN AR/VR E TRACKING



VISUALIZZA L'ANNUNCIO
IN AR CON L'APP
DI SOLARE B2B



Amerisolar
Worldwide Energy



MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code
visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO

310 Wp

280 Wp



30 anni di garanzia

Classe di reazione al fuoco 1

22 certificazioni



Tecnoapp
Importatore italiano
Amerisolar

Per informazioni

✉ info@tecnoapp.it

☎ www.tecnoapp.it

🌐 031.710628

scopri di più
inquadra il qr code



#EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2019

liardi di euro) ha riguardato costruzioni come villette mono o plurifamiliari, mentre più del 50% delle risorse (pari a oltre 1,7 miliardi di euro) ha interessato interventi su edifici e condomini con più di tre piani fuori terra. La conferma dell'aliquota di detrazione del 65%, ad opera della Legge di Bilancio 2019,

ha orientato la domanda e necessariamente l'offerta verso questi sistemi. Ci si attende quindi che il mercato delle caldaie a condensazione continui a crescere grazie alla spinta della domanda, con una maggiore stabilizzazione dei prezzi dei prodotti.

VETRINA

Hoval Ultragas

Tipologia prodotto: caldaia a condensazione

Potenze: da 15 a 100 kW (singola) e da 125 a 2.300 kW (doppia)

Scambiatore di calore: aluFer brevettato

Dispositivo di regolazione: TopTronic E

Rendimento: fino al 109%



LOMBARDI (HOVAL):

“Oltre 4 milioni di caldaie entro il 2020”

«Si stima che oggi in Italia siano installate oltre 19 milioni di caldaie, costituite per lo più da sistemi obsoleti caratterizzati da bassi rendimenti ed emissioni elevate. Si può ipotizzare che l'entrata in vigore dei regolamenti europei porterà all'installazione di oltre 4 milioni di caldaie a condensazione entro il 2020 in Italia, pari complessivamente a oltre il 40% circa del parco installato. Considerando anche il Regolamento 813/2013 sull'Ecodesign che ha introdotto l'obbligo di immettere sul mercato europeo solo caldaie a condensazione sotto i 400 kW è lecito asserire che si assisterà inevitabilmente ad un progressivo rinnovamento del parco generatori installato. Per quanto riguarda le tecnologie, in Italia c'è una forte distinzione per tecnologia utilizzata, e in particolare tra impianti centralizzati e impianti termo-autonomi. In linea generale, anche nel mondo condomini per quanto riguarda il sud Italia si parla spesso di impianti di riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria termo-autonomi. Se ci spostiamo verso il nord e centro Italia, nei condomini si utilizza invece ancora molto l'impianto centralizzato».



MATTEO LOMBARDI
HEAD OF TECHNICAL
DEPARTMENT DI HOVAL

VETRINA

Viessmann Italia Vitodens 100-W

Tipologia prodotto: caldaia murale a gas a condensazione

Potenza termica nominale: da 4,7 a 34,9 kW

Rendimento stagionale riscaldamento ambiente: 98%

Rendimento stagionale riscaldamento acqua: 98%

Dimensioni: 35x40x70 cm

Peso: da 35 a 37 kg



FONTANA (VISSMANN ITALIA):

“Più l'innovazione”

«Il mercato italiano delle caldaie a condensazione è praticamente basato sulla sostituzione dei vecchi generatori. Per motivi normativi e di emissione, le caldaie tradizionali sono percentualmente meno del 10% delle vendite totali. Il trend futuro sarà sicuramente un'ulteriore diminuzione delle caldaie tradizionali e una stabilizzazione dei pezzi all'anno delle caldaie a condensazione.

La tipologia di caldaia più venduta è la versione murale con produzione di acqua calda sanitaria istantanea, che sicuramente è il segmento medio-basso dove si sta orientando il mercato delle caldaie a condensazione. La fascia alta di prodotto sta percentualmente diminuendo in quanto viene sostituita con prodotti innovativi come sistemi ibridi o pompe di calore con impianto fotovoltaico.

Le caldaie a condensazione che vendiamo sono le stesse sia al nord sia al sud Italia, con la differenza che al nord Italia sono rilevanti i pezzi venduti di fascia medio-alta»



VITTORIO FONTANA
PRODUCT SALES
MANAGER CALDAIE
MURALI DI VISSMANN
ITALIA

NEWS

NELLA PRIMA METÀ DEL 2019 IN CALO GLI INVESTIMENTI NELLE RINNOVABILI (-14%)

Nei primi sei mesi del 2019, gli investimenti negli impianti da fonti rinnovabili a livello globale si sono attestati a 117,6 miliardi di dollari, in calo del 14% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Questa quota di investimenti è tra l'altro la più bassa degli ultimi sei anni. Sono i dati emersi dal report pubblicato da Bloomberg New Energy Finance. Più in dettaglio, gli investimenti sono calati in tutti i tre maggiori mercati (Stati Uniti, Europa e Cina). Il rallentamento della Cina era tuttavia prevedibile, considerando che proseguono i tagli ai sussidi a fotovoltaico ed eolico. Nonostante un calo drastico del 39%

degli investimenti, la Cina rimane il principale investitore in energia pulita con accordi che raggiungono i 28,8 miliardi di dollari nella prima metà dell'anno. In alcuni Paesi del mondo anche in questi primi sei mesi dell'anno gli investimenti sono, al contrario, cresciuti. È il caso di Giappone e India. Inoltre, nonostante il calo generale degli investimenti europei, sia in Spagna sia in Svezia sono aumentati di oltre il 200%. Per la seconda metà del 2019 gli investimenti a livello globale potrebbero aumentare, dal momento che un'asta relativa al fotovoltaico in Cina potrebbe innescare il finanziamento di una serie di progetti.

CHAFFOTEAUX AL FIANCO DEI CENTRI DI ASSISTENZA CON IL NUOVO FORMACHAFFO.LINK



Chaffoteaux lancia Formachaffo.Link: il servizio di formazione tecnica del nuovo Customer Support Center, il reparto che integra tutte le divisioni di supporto e consulenza pre e post vendita dell'azienda.

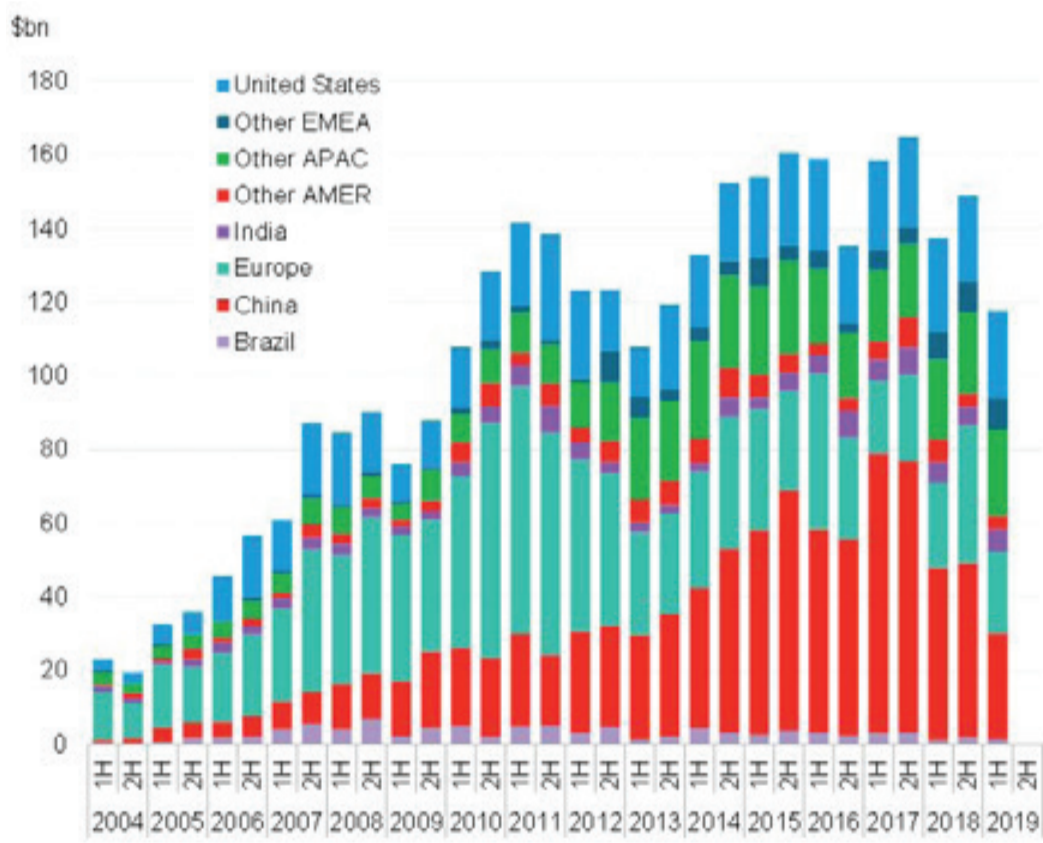
È un'iniziativa su misura per i Centri di Assistenza Tecnica Chaffoteaux, che nel corso del 2019 prevede l'organizzazione di un ciclo di appuntamenti nei centri di formazione dell'azienda con approfondimenti sulle tecnologie per l'efficienza energetica di pompe di calore e sistemi ibridi.

Non solo teoria, ma prove pratiche sulla messa in servizio degli impianti e su tutte le procedure di installazione e configurazione dei diversi sistemi.

Tra i principali temi affrontati in ogni incontro ci sono circuito frigorifero, termoregolazione, analisi schemi, parametrizzazione dei sistemi, collegamenti elettrici e configurazione ottimale della connettività Chaffoteaux. Proprio la connettività rappresenta uno dei focus di Formachaffo.Link, che ha l'obiettivo di promuovere questa tecnologia come metodo per migliorare l'efficacia e ottimizzare il lavoro dei partner Chaffoteaux.

Attraverso internet, infatti, un centro di assistenza può monitorare tutti i parametri di un impianto di riscaldamento e raffrescamento, verificarne l'efficienza e intervenire in tempo reale.

Global clean energy investment, 2004 to 1H, \$ billion



SOLARE B2B
EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



Rivista, newsletter,
website e social media.
Al servizio dei professionisti
del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

WWW.SOLAREB2B.IT





L'EFFICIENZA È UN GIOCO DI SQUADRA

HOVAL SI È OCCUPATA DEL PROGETTO DI RIQUALIFICAZIONE DELL'ISTITUTO SALESIANO SAN LORENZO DI NOVARA, CHE SI DISTINGUE PER LA PERFETTA COMBINAZIONE DI TECNOLOGIE AD ALTA EFFICIENZA, GESTITE DA UN SISTEMA DI REGOLAZIONE INTELLIGENTE. LA SOLUZIONE MULTI ENERGIA HA RIDOTTO NOTEVOLMENTE CONSUMI, COSTI ED EMISSIONI INQUINANTI

Nato nel 1893, l'Istituto Salesiano San Lorenzo rappresenta fin dalle origini uno dei punti di riferimento più importanti della comunità novarese. Luogo dedicato all'istruzione e alle attività oratoriali, l'istituto ha assunto nel tempo molteplici funzioni: da ricovero per i soldati nel corso della Grande Guerra e fino al termine della Seconda Guerra Mondiale, a scuola di formazione professionale per falegnami e convitto per gli studenti.

Oggi l'edificio ospita un liceo e una scuola media che contano un totale di 620 ragazzi, un collegio universitario, una scuola di formazione professionale e, oltre agli studenti, 10 confratelli e 60 professori. Una struttura articolata, dotata di spazi eterogenei dedicati a diverse attività quotidiane, "popolata" da una grande quantità di persone e che, proprio per queste caratteristiche, deve essere in grado di assicurare il miglior comfort termico possibile. Da questa esigenza è derivato il complesso progetto di efficientamento energetico, seguito dai tecnici Hoval, che ha interessato l'Istituto in più fasi.

STOP AI CONSUMI

L'intervento si è reso necessario innanzitutto per ridurre gli elevati consumi energetici determinati dalla produzione di acqua calda sanitaria, affidata a una caldaia a vapore che da 12 anni era a servizio delle cucine, della lavanderia e della palestra.

Per raggiungere questo obiettivo e soddisfare le esigenze dei suddetti spazi e della comunità, formata da dieci confratelli e 15 studenti universitari, la caldaia esistente è stata sostituita con tecnologie ad alta efficienza a marchio Hoval: due caldaie murali TopGas classic e due scaldacqua con scambiatore di calore Combival.

Le nuove caldaie installate sfruttano la tecnologia a condensazione a gas, che non solo consente di garantire un elevato comfort termico ma anche di diminuire sensibilmente i consumi e i costi energetici, oltre alle emissioni inquinanti.

Molto compatta e in grado di inserirsi perfettamente in ogni spazio, anche ristretto, la caldaia TopGas si è dimostrata da subito la scelta ideale per soddisfare la principale esigenza della committenza. Il risparmio è stato così elevato da lasciare inizialmente incredulo l'istituto che, per assicurarsi del corretto funzionamento del nuovo impianto, ne ha richiesto un monitoraggio settimanale, affidato al meccanismo di regolazione Hoval TopTronic E. I dati hanno evidenziato e confermato un'eccezionale riduzione dei consumi: da 5.000 a 18 metri cubi di gas. Ora l'istituto consuma più nella residenza estiva di Malesco, in Val Vigizzo, che nell'intero comprensorio di Novara.

A garantire l'elevato comfort anche i due scaldacqua Combival, dotati di scambiatore di calore per riscaldare insieme alle due caldaie murali TopGas.

RIQUALIFICAZIONE CENTRALE TERMICA

Il passo successivo è stato la riqualificazione della centrale termica. In primis è stato necessario intervenire sull'involucro edilizio, suddividendo in settori gli edifici che ospitano l'istituto e il convitto e recuperando le colonne presenti e, successivamente, sull'impianto esistente, installato nel 1988 e costituito da due caldaie a tubi di fumo tradizionali per un totale di 3.600 kW. Le due apparecchiature sono state sostituite con una Hoval Ultragas 1000, caldaia a condensazione ad alta efficienza, mantenendo in back-up uno dei vecchi generatori (comunque mai entrato in funzione nella stagione precedente).

Molto flessibile perché combinabile con tutti i tipi di generatori di calore e con sistemi a energia solare, Ultragas assicura un ottimo rendimento termico e la riduzione del consumo di gas. Nello specifico, il riscaldamento costante è stato garantito da un impianto ad anello, caratterizzato da un grosso volume d'acqua che, facendo da volano, funge da sorgente di calore in fase invernale e da sistema di smaltimento di calore in fase estiva.

Questa tipologia di impianto, dove l'anello d'acqua trasferisce il calore alle zone che devono essere riscaldate, consente una regolazione



individuale della temperatura in ogni stagione. A tutto vantaggio dell'efficienza energetica, come hanno confermato anche i numeri: si è passati dai 152.000 metri cubi di gas della stagione 2016/2017 ai 105.760 metri cubi della stagione 2017/2018, con un risparmio più evidente nella stagione estiva per la produzione di acqua calda sanitaria. Anche nella riqualificazione della centrale termica non sono state rilevate dispersioni.

Un maggior efficientamento (+ 6/8 gradi), inoltre, è stato raggiunto con lavori successivi — come la sostituzione dei vetri e delle finestre presenti con soluzioni più performanti —, intrapresi sempre nell'ottica del risparmio energetico.

PREDITTIVITÀ E GESTIONE INTELLIGENTE

Il risparmio energetico ottenuto è stato così elevato da sorprendere sia la committenza — Giorgio Degiorgi e Matteo Buscaglia, rispettivamente direttore e coordinatore delle attività amministrative dell'Istituto Salesiano — sia lo studio termotecnico Monsù di Novara. A dissolvere ogni dubbio sui risultati raggiunti è stato però Hoval TopTronic E, il meccanismo di regolazione in grado di gestire cen-

tralmente tutti gli impianti, anche i sistemi integrati, collegando tra loro le diverse apparecchiature (caldaie, pompe di calore e pannelli solari, con moduli singoli o in cascata fino a otto unità). Il sistema opera in totale autonomia, regolando automaticamente il funzionamento dell'impianto, e quindi la produzione di calore e il consumo di energia, in base alle reali necessità e all'andamento delle condizioni meteorologiche esterne.

Collegato a Internet, TopTronic E fornisce dati analitici sull'andamento e l'efficienza dell'impianto, con informazioni sui consumi e i relativi costi. L'utente può gestire il riscaldamento anche da remoto, attraverso il proprio smartphone in modalità touch, per adattarlo alle esigenze quotidiane o settimanali. Mentre prima la committenza aveva continui problemi con la regolazione della caldaia a vapore che spesso andava in blocco, ora, grazie al sistema predittivo di Hoval, tutti gli addetti ai lavori possono intervenire tempestivamente anche da remoto per capire se qualcosa non funziona ed eventualmente prevedere l'errore o il sovraccarico.

TopTronic E, infatti, è anche in grado di riconoscere in automatico quando è necessario un intervento di assistenza tecnica e di avvisare contemporaneamente, sulla centralina e sullo smartphone, l'utente e l'assistenza: è quindi molto prezioso per riconoscere in tempo utile eventuali guasti e programmare gli interventi in modo più funzionale.

Con questo innovativo sistema, l'istituto è passato dalla termoregolazione statica a quella dinamica, caratterizzata da un approccio predittivo che porta a consumare solo quanto è necessario, evitando inutili sprechi, costi superflui e riducendo le emissioni di CO2. Il principio della predittività quindi porta ancora più vantaggi se esteso anche alla manutenzione perché, sulla base dei dati raccolti, monitorati e analizzati, l'intera filiera produttore/installatore/utilizzatore finale riesce invece ad avere un maggior controllo dell'impianto in tempo reale, in modo facile e intuitivo.

Dati tecnici

Committenza: Istituto Salesiano San Lorenzo

Luogo: Novara

Oggetto: Riqualificazione energetica

Progetto: Studio Termotecnico

Monsù, Novara

Installazione impianto:

Moro & Ciprian snc

Assistenza: Breviglieri sas

di Alessandro Breviglieri & C.

Tecnologie installate: 2 caldaie murali

TopGas classic; 2 scaldacqua con scambiatore di calore Combival; 1 caldaia

a condensazione ad alta efficienza

Hoval Ultragas 1000; sistema

di regolazione TopTronic E

E NON FINISCE QUI...

L'efficienza energetica ottenuta grazie alle nuove tecnologie installate ha talmente soddisfatto la committenza da indurla a proseguire su questo percorso green. Il prossimo passo è rappresentato dalla sostituzione della centrale termica della chiesa (inaugurata nel 1897) con un innovativo impianto a pannelli radianti. Un intervento non nuovo per Hoval, già impegnata nella riqualificazione della centrale termica del Duomo di Montichiari, in provincia di Brescia. Un progetto, anche quest'ultimo, di grande complessità per via della peculiarità del sito per il quale è stato scelto proprio un impianto radiante a pavimento. L'intervento all'interno del Duomo ha previsto, inoltre, l'installazione di una caldaia in grado di adattarsi anche a spazi molto ristretti e angusti come quelli di una chiesa, gestita dal meccanismo di regolazione intelligente TopTronic E.

NEWS

I DISPOSITIVI DOMOTICI DI ASTREL GROUP COMPATIBILI CON GLI ASSISTENTI VOCALI DI AMAZON E GOOGLE



La piattaforma smart home Rialto, realizzata da Astrel Group, per la gestione domotica della casa ha esteso le proprie funzionalità integrandosi con gli assistenti vocali "Echo" di Amazon e "Google Assistant". Grazie alla connessione con questi sistemi di intelligenza artificiale e assistenza vocale, la gestione degli elettrodomestici e della climatizzazione degli ambienti casalinghi risulta ancora più semplificata consentendo al proprietario di un appartamento di inviare comandi vocali al proprio sistema domotico. Mediante gli assistenti vocali si potrà infatti:

chiedere la temperatura di ogni ambiente domestico; impostare i gradi desiderati attraverso i termostati Rialto; aumentare il set-point; cambiare la modalità di lavoro del sistema di climatizzazione da riscaldamento a raffreddamento e viceversa; accendere o spegnere le "prese intelligenti" Rialto collegati agli elettrodomestici della propria abitazione (come ad esempio ventilatori, luci). I prodotti Rialto che sono compatibili con Amazon Echo e Google Assistant sono: Rialto Smart Thermostat; Rialto Smart Plug, Rialto Smart Switch.

GEWISS SPONSOR UFFICIALE DELL'ATALANTA

Nell'ambito del progetto Digital Sport Innovation, Gewiss ha ufficializzato la collaborazione con Atalanta B.C., la principale società di calcio professionistico della città di Bergamo. L'accordo prevede, tra le altre iniziative, la sponsorizzazione dello stadio cittadino, il neo "Gewiss Stadium", e la presenza come terzo sponsor di maglia per la stagione 2019/2020.



CONTO TERMICO: AI PRIVATI IL 73% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (457 MILIONI)

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al sito

Inquadra il QR code per consultare il catalogo dei dispositivi che possono ottenere gli incentivi del Conto Termico



Il GSE ha aggiornato il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico. Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono state indirizzate al GSE 226 mila richieste di incentivi. Complessivamente sono stati impegnati 626 milioni di euro, di cui 457 milioni (73%) riguardano impianti realizzati dai privati mentre i restanti 169 milioni (27%) quelli della Pubblica Amministrazione. L'impegno di spesa per il 2019 ammonta complessivamente

a 210 milioni, con un incremento di 12 milioni rispetto al mese precedente per effetto delle nuove richieste ammesse agli incentivi. Di questi, 151 milioni (72%) sono destinati a interventi realizzati da privati e 59 milioni (28%) ad interventi realizzati dalla Pubblica Amministrazione, dei quali 36 mediante prenotazione. Gli importi impegnati sinora sono compatibili con i limiti di spesa annui previsti, ovvero 700 milioni di euro per i privati e 300 milioni per la PA, dei quali 100 tramite prenotazione.

Il GSE ha inoltre comunicato che è online il nuovo catalogo dei dispositivi termici che possono ottenere gli incentivi del Conto Termico. Il catalogo, aggiornato periodicamente, sarà consultabile direttamente dal Portaltermico. In questo modo, gli utenti potranno consultare le tecnologie incentivabili e presentare domanda tramite una procedura agevolata. Sarà inoltre possibile far richiesta di inclusione di nuovi o ulteriori prodotti nelle successive versioni del catalogo secondo le modalità che saranno rese note dal GSE.



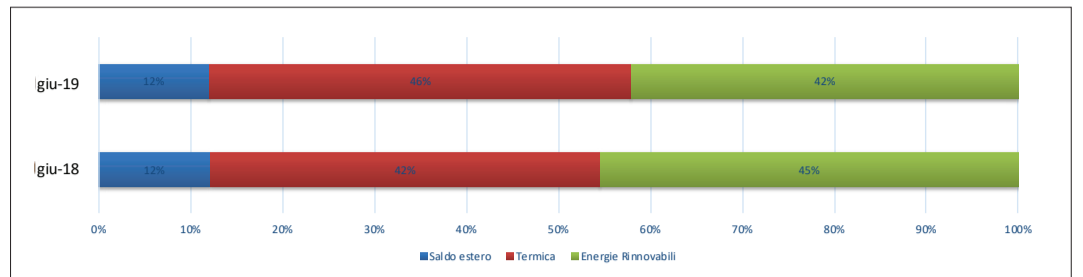
HELIOPROTECTION[®]
PROGRAM
SOLUTIONS
FOR PV



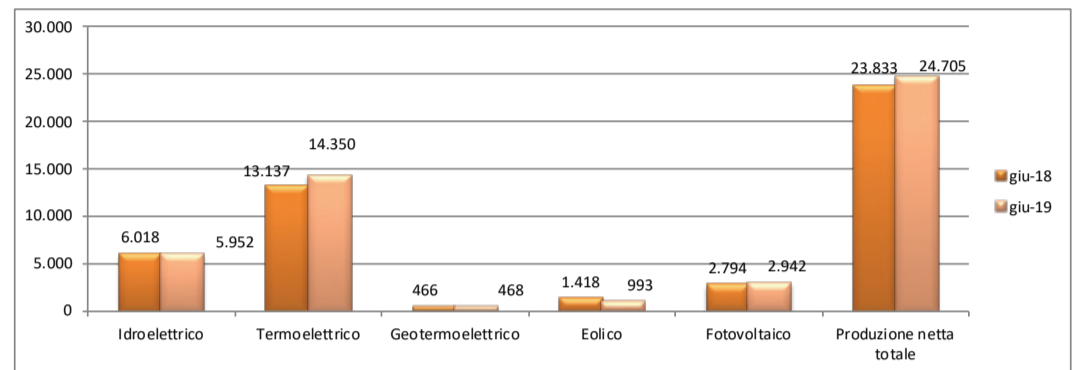
1500 VDC
READY

Numeri e trend

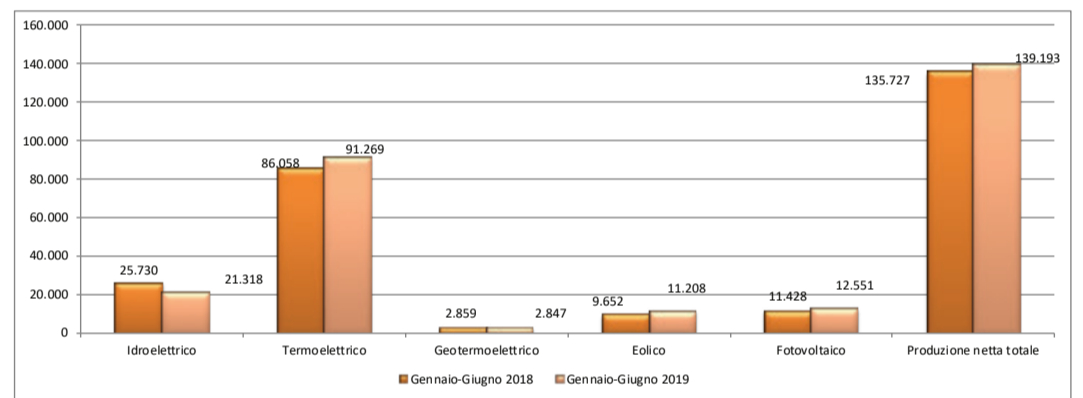
Composizione fabbisogno



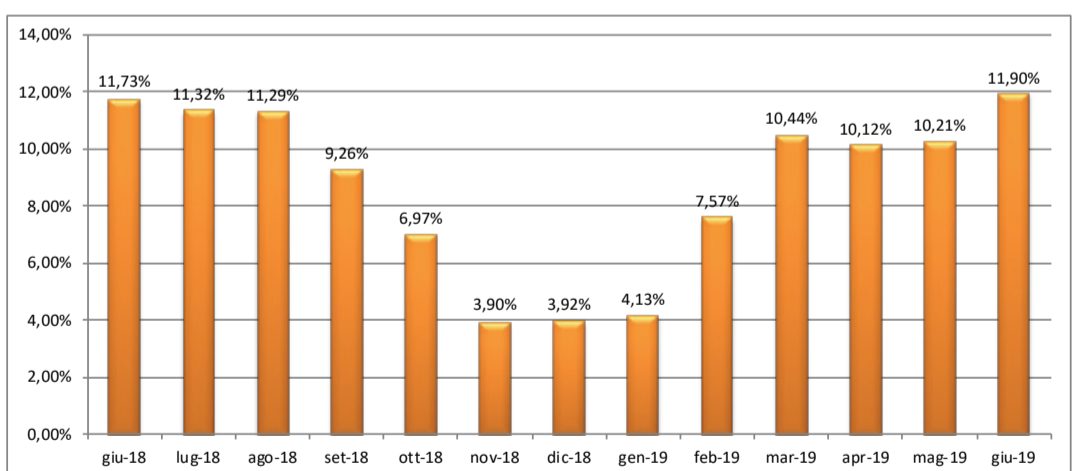
Mese di giugno: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



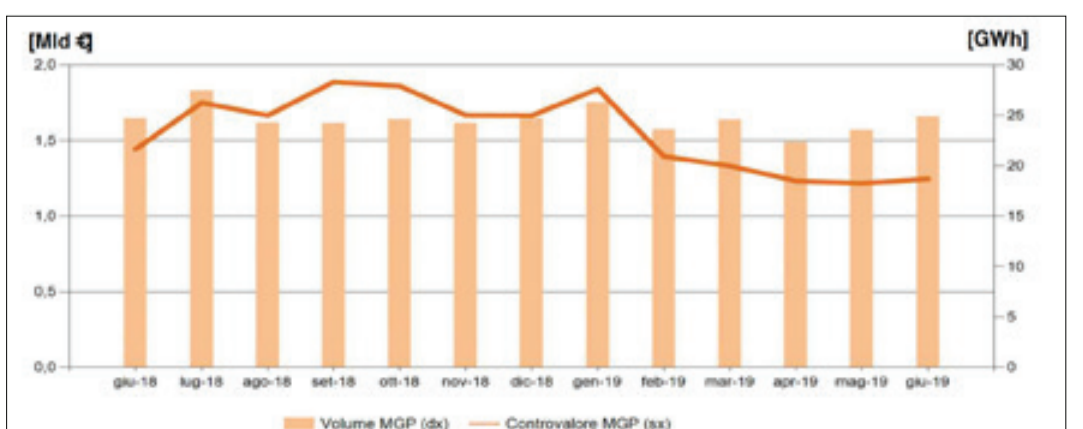
Gennaio-giugno: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi





Adv Doppiavù Studio

IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore,
associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro,
la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it





Nuovo Modulo Bifacciale Swan con Backsheet Trasparente

415W

Con 5-25% di potenza aggiuntiva ottenuta dalla parte posteriore

